Attitude is EVERYTHING (Gujarati Edition)

Jeff Keller

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM



આર. આર. શેઠ એન્ડ કંપની પ્રા. લિ.

eBook

લેખક વિશે

જેફ કેલર, Attitude is Everything, Inc.નાં સ્થાપક પ્રમુખ છે. ઍટિટ્યૂડ અને મોટિવેશન પર એ વીસથીયે વધુ વર્ષોથી પ્રેઝન્ટેશન્સ આપતા રહ્યા છે.

Here's to Success નામનાં પુસ્તકનાં એ લેખક છે, જેમાં એમણે તેમના સૌથી લોકપ્રિય એવાં બાસઠ નિબંધોનો સમાવેશ કર્યો છે.

જેફ ન્યૂયૉર્કનાં મૂળ વતની છે. એમનો સંપર્ક jeff@attitudeiseverthing.com પર કરી શકાય છે.

એટિટ્યૂડ is EVERYTHING

Attitude બદલો, જીવન બદલો

જેફ કેલર

સંપર્કસૂત્ર
આર. આર. શેઠ ઍન્ડ કંપની પ્રા. લિ.
પુસ્તક પ્રકાશક અને વિક્રેતા
116, પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટ, અર્થબાગ, મુંબઈ 400 002 ટેલિ. (022) 22013441
'દ્વારકેશ', રૉયલ ઍપાર્ટમેન્ટ પાસે, ખાનપુર, અમદાવાદ 380 001 ટેલિ. (079) 25506573
Email : sales@rrsheth.com Visit us at : www.rrsheth.com

Attitude is everything

Self Help

Gujarati Translation of an International Bestseller
Attitude is Everything
Originally Written in English by Jeff Keller
Published by R. R. Sheth & Co. Pvt. Ltd.
Mumbai □ Ahmedabad
2019

ePub Version 3.0.1
eISBN : 978-93-5122-861-5

અર્પણ

મારી શક્તિઓમાં માનવા માટે
મને અને મારા સ્વપ્નોને વાસ્તવિક રૂપ આપવા માટે
પ્રોત્સાહિત કરવા બદલ હું આ પુસ્તક મારી પત્ની
ડોલોરસને અર્પણ કરું છું.

જેફ કેલર

પરિચય

જે રાત્રિએ મારી જિંદગી બદલી નાખી

મારી પેઢીની સૌથી મોટી શોધ એ છે કે
માણસો પોતાનો ઍટિટ્યૂડ બદલીને
પોતાની સમગ્ર જિંદગીને બદલી શકે છે.

વિલિયમ જેમ્સ

[અમેરિકન ફિલસૂફ અને મનોવિજ્ઞાની]

1980ની સાલમાં મેં મારો કાયદાનો અભ્યાસ પૂરો કર્યો અને માની લીધું કે હવે હું જીવનભર એક વકીલ બની રહીશ. આમ પણ મારા teenageના દિવસોથી હું એ જ તો બનવા ઇચ્છતો હતો.

શરૂશરૂમાં તો બધું યોજના પ્રમાણે ચાલ્યું. એ ઉનાળામાં સખત મહેનત કરીને મેં Bar (વકીલાત માટેની) પરીક્ષા પસાર કરી અને ન્યૂયૉર્કમાં વકીલાતની પ્રૅક્ટિસ કરવા માટે મને મંજૂરી મળી. મારી પર્સનલ લાઇફમાં પણ હું આગળ વધી રહ્યો હતો. 1981ની શરૂઆતમાં મેં મારી Law સ્કૂલની ક્લાસમેટ ડેલોરસ સાથે લગ્ન કર્યા અને સફળતા અને સુખના માર્ગે કદમ માંડ્યા.

જોકે અમુક વર્ષો સુધી કાયદાની પ્રૅક્ટિસ કર્યા પછી મને ભાન થયું કે આ વ્યવસાયથી હું બિલકુલ ખુશ નહોતો!

વકીલ બનવા અંગેની અમુક બાબતો જરૂર મને ગમતી હતી. દાખલા તરીકે લોકોને તેમના વિવાદોનો ઉકેલ લાવવામાં અને કોર્ટ કચેરીની લાંબી પ્રોજિસરમાંથી તેમને બચાવી લેવાનું મને ગમતું આમ છતાં વકીલ બનવા અંગે મને ન ગમતી બાબતો એટલી બધી હતી કે એ મને નિરસ બનાવી દેતી. પેપરવર્ક એટલું બધું રહેતું કે જેનો કોઈ હિસાબ નહીં. એમાં પાછી મુદતો પડે અને ઉકેલો લંબાતા જાય. કેટલીક વાર તો કેસો દસ દસ વખત પોસ્ટપોન રહેતા.

મને કામ પર જવું ગમતું નહીં

હું કામ તો કરતો પણ મારા અસંતોષનું પ્રમાણ વધતું જ ચાલ્યું. હું હતાશ અને નિરાશ થતો ગયો. ટૂંકમાં કહું તો મને મારું જીવન ગમતું નહીં અને એમાં સુધારો લાવવાનો કોઈ રસ્તો મને દેખાતો નહોતો.

તમે કદી એવી નોકરી કરી છે જેમાં મોટાભાગના દિવસોએ તમને કામ પર જવાનો કંટાળો આવતો હોય? જ્યારે આખા વિશ્વનો બોજો જાણે તમારા ખભા પર હોય એવું તમને લાગતું હોય?

મને બિલકુલ એવું જ લાગતું! હું શારીરિક અને માનસિક રીતે યાતના ભોગવતો હતો. મારી ઉંમર કરતા હું ઘણો મોટો લાગવા લાગ્યો. માથાનો દુઃખાવો તો લગભગ સતત મને રહેતો, પેટમાં પણ ગરબડ રહેતી.

મને ડર લાગ્યો કે ક્યાંક મને કોઈ ગંભીર બીમારી તો નથી ને? એટલે મેં અમુક ડૉક્ટરોને બતાવ્યું અને તેમણે જાતજાતના ‘ટેસ્ટ’ કરાવવા માંડ્યા. તમામ ‘ટેસ્ટ’નું પરિણામ એક જ આવ્યું. મારા શરીરમાં ક્યાંય કોઈ ગરબડ નહોતી. એક ડૉક્ટરે વળી પેટની તકલીફ માટે મને Maalox લેવા કહ્યું.

માનસિક રીતે હું લગભગ મરી જ ગયો હતો. મારા જીવનમાં કશું એવું નહોતું જેનો કંઈક અર્થ હોય. રોજબરોજના માનસિક સંઘર્ષને કારણે હું અઠ્ઠાવીસનો હોવા છતાં ચાલીસ વર્ષનો લાગવા લાગ્યો!

1985ની શરૂઆતમાં હું ત્રીસનો થયો ત્યાં સુધી હું સાવ તૂટી ગયો. એક સાંજે હું એકલો બેઠો હતો ત્યારે મને ભાન થયું કે કશુંક બદલાવાની તાત્કાલિક જરૂર છે. શું કરવું એની સમજણ નહીં પડતાં હું મોટેથી બોલવા લાગ્યો:

મારા જીવનમાં આનાથી વધુ કશુંક હોવું જ જોઈએ. આ પીડા અને દુઃખ કરતાં વધુ કશુંક હોવું જ

જોઈએ.

અણધાર્યા સોર્સમાંથી મદદ આવી!

એ મોડી રાત્રે હું TV જોઈ રહ્યો હતો. રાતનો એક વાગ્યો હતો અને મારી પત્ની ડોલોરસ તો ક્યારની સૂઈ ગઈ હતી, પણ મને ઊંઘ નહોતી આવતી. ફક્ત સમય પસાર કરવા માટે મેં TVની ચૅનલ બદલી. વિવિધ પ્રોડક્ટસની જાહેરાત કરતી એ ચૅનલ હતી. સામાન્ય રીતે મેં એ તરત બદલી નાખી હોત પણ કોણ જાણે કેમ, મેં એ ચાલુ રાખી.

એ ચૅનલ પર *મેન્ટલ બૅન્ક* નામના ઘેરબેઠા જેનો અભ્યાસ થઈ શકે એવા એક કોર્સની જાહેરાત આવી રહી હતી. એ કોર્સ એવું સમજાવતો હતો કે આપણી સબકૉન્શિયસ માઇન્ડની માન્યતાઓ જ આપણને સિદ્ધિઓ તરફ લઈ જાય છે.

હું એ વખતે એટલો બધો નાસીપાસ હતો કે મેં એ કોર્સ કરવાનું નક્કી કર્યું. મેં મારા ક્રેડિટ કાર્ડથી એ કોર્સનો ઑર્ડર મૂકી દીધો.

તમે તમારી જાતને જે માનો છો એ તમે નથી,
પણ તમે જેવું વિચારો છો એ તમે છો!

ડૉ. નોર્મન વિન્સેન્ટ પીલ

[પ્રખ્યાત અમેરિકન પાદરી અને
પૉઝિટિવ થિન્કિંગને લોકપ્રિય બનાવનાર લેખક]

એ રાત્રિએ મારી જિંદગીને બદલી નાખી!

જોકે એક-બે દિવસ પછી ડરતા ડરતા મેં જ્યારે ડોલોરસને કહ્યું કે, મેં આવો કોર્સ મંગાવ્યો છે ત્યારે એ ખૂબ આઘાત પામી!

"તેં શું કર્યું?" એણે અત્યંત આશ્ચર્યથી પૂછ્યું. ડોલોરસને એ કોર્સની ફી સામે વિરોધ નહોતો, પણ એને ખબર હતી કે આવી કોઈ જાહેરાતથી ઇમ્પ્રેસ્ડ થઈને આવું કશું હું ખરીદી લઉં એવો મારો સ્વભાવ જ નહોતો.

થોડા દિવસો પછી એ કોર્સ – *મેન્ટલ બૅન્ક* મારે ત્યાં આવી ગયો. જેમ જેમ હું એ વાંચતો ગયો તેમ તેમ આપણા વિચારો આપણા જીવનની ગુણવત્તા પર કેટલી બધી અસર કરે છે એ જાણીને હું ખૂબ આશ્ચર્ય અને ઍક્સાઇટનેસ અનુભવવા લાગ્યો. આ પહેલાં આવા વિચારો મેં કદી સાંભળ્યા નહોતા. કમનસીબે કોઈ શાળા આપણને આવું બધું શીખવતી જ નથી!

મેન્ટલ બૅન્ક કોર્સ પછી બીજા આવાં જ રિસોર્સિસ હું શોધવા લાગ્યો. નેપોલિયન હિલ, ઑગ મેન્ડિનો, નોર્મન વિન્સેન્ટ પીલ અને રોબર્ટ શૂલરનાં પુસ્તકો હું વાંચવા લાગ્યો. સાથોસાથ મેં બાઇબલ પણ નિયમિતપણે વાંચવાનું શરૂ કરી દીધું.

ઝિગ ઝિગ્લર, અર્લ નાઇટિંગેલ, જિમ રોન, બૉબ પ્રોક્ટર અને બીજાઓના ઑડિયો પ્રોગ્રામો પણ મેં સાંભળવા માંડ્યા. મને એવું લાગ્યું, જાણે દિવસો સુધી રણમાં હું તરસ્યો ભટક્યો હોઉં અને પછી અચાનક મને પાણીનું એક ઝરણું મળી ગયું હોય!

હું એમ ન કહી શકું કે મારા જીવનમાં બધું રાતોરાત બદલાઈ ગયું, કારણકે એમ બન્યું જ નહોતું. પરંતુ નૅગેટિવિટીમાંથી પૉઝિટિવિટી તરફ જેમ જેમ હું જતો ગયો, તેમ તેમ મને સારાં પરિણામો મળવા લાગ્યાં.

મને હવે સારું લાગવા લાગ્યું. મારામાં હું વધુ ઍનર્જીનો અનુભવ કરવા લાગ્યો. મેં એવા goals સિદ્ધ કરવા માંડ્યા, જે હું અગાઉ ન કરી શક્યો હોત. આ બધું ફક્ત મારા બદલાઈ ગયેલા ઍટિટ્યૂડને લીધે જ શક્ય બન્યું. મને એ કહેતા પણ ખુશી થાય છે કે જ્યારે લોકો મને મારી ઉંમર પૂછે છે અને હું 'સત્તાવન' એમ ઉત્તર આપું છું. ત્યારે તેઓ કહે છે કે "તમે તો ઘણાં યુવાન દેખાઓ છો!"

આ બધું જ મારા બદલાયેલા ઍટિટ્યૂડને લીધે છે.

વકીલમાંથી મોટિવેશનલ સ્પીકર

મારા સ્પેર ટાઇમમાં મેં પ્રેરણાત્મક પુસ્તકો અને ઑડિયો-પ્રોગ્રામો વાંચવાનું અને સાંભળવાનું, તેમજ વકીલ તરીકેનું મારું ફુલ ટાઇમનું કામ પણ ચાલુ રાખ્યું. મારો પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ હવે મને મારા વકીલાતનાં કામમાં પણ મદદ કરતો હતો, પરંતુ 'મોટિવેશનલ' પુસ્તકોનાં અને ઓડિયો-પ્રોગ્રામોનાં મારા શોખે મારી વકીલાતની કરિયર પર પકડ જમાવવા માંડી. હું એ દિવસનું સ્વપ્ન જોવા લાગ્યો, જ્યારે વકીલ તરીકેના મારા કામને હું છોડી શકું!

1989માં ઍટિટ્યૂડ અને મોટિવેશનને લગતી થિયરીઓ પર ચાર વર્ષનાં સખત સંશોધન પછી એક સ્થાનિક શાળામાં, સાંજનાં સમયે ઍડલ્ટ એજ્યુકેશનના સેમિનાર (બે કલાકના એક 'સેશન' માટે 30 ડૉલરના દરે) લેવાનું મેં નક્કી કર્યું! આ કોઈ એવી રકમ નહોતી કે જેના આધારે તમે તમારી ફુલટાઇમની કરિયર છોડી શકો!

તમારી જાતને બદલવાની તમારી
શક્તિને કદી ઓછી ન આંકો.

એચ. જેક્સન બ્રાઉન, જુનિયર

[અમેરિકન લેખક, 'લાઇફ્સ લિટલ ઇન્સ્ટ્રક્શન બૂક'નાં બેસ્ટસેલર લેખક]

મારા પહેલા સેમિનારના ક્લાસ સામે હું જ્યારે ઊભો થયો ત્યારે ખૂબ ભયભીત હતો. મારું હૃદય તીવ્ર ગતિએ ચાલી રહ્યું હતું અને હું પરસેવે રેબઝેબ થઈ ગયો હતો, પરંતુ ગમે તેમ કરીને મેં એ સેશન પૂરું કરવા પૂરતી હિંમત એકઠી કરી. વિદ્યાર્થીઓને ખૂબ મજા પડી. જે વિચારોએ મારા જીવનમાં ક્રાંતિ કરી હતી એ બીજાઓને કહેવા અને તેમના જીવનમાં પણ પરિવર્તન લાવવા માટે મેં ખૂબ ઍક્સાઇટનેસ અનુભવી!

નવા માર્ગે મારી શરૂઆત થઈ ચૂકી હતી!

ધીમેધીમે મારા લૅક્ચર્સ માટેની મારી ફી વધવા લાગી અને હવે પછીનાં કેટલાંક વર્ષોમાં વકીલાતનો વ્યવસાય સાવ બંધ કરી દેવાનું મેં નક્કી કર્યું. આ નિર્ણય કંઈ સહેલો નહોતો. વકીલાતની ડિગ્રી મેળવવા માટે મેં ચાર વર્ષ કૉલેજનાં અને ત્રણ વર્ષ કાયદાના અભ્યાસ માટે ખર્ચ્યાં હતાં. વધુમાં, મારી જિંદગીનાં 10 વર્ષ તો મેં વકીલાતની પ્રૅક્ટિસને આપ્યાં હતાં. જ્યારે તમારી કરિયરમાં તમે આટલું ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ કર્યું હોય ત્યારે એને એટલી જલ્દી છોડી દેવી કંઈ સહેલી નથી.

વળી પૈસાનો મુદ્દો પણ હતો જ. વકીલ તરીકે થોડાં વર્ષોમાં હું વર્ષે એક લાખ ડૉલર કમાવાનો હતો. વળી, એટલા કે એથી વધુ પૈસા હું મારી સમગ્ર પ્રોફેશનલ કરિયરમાં કમાતો રહેવાનો હતો.

પોતાની માન્યતા માટે દ઼ઢ બનો

મારા નવા શોખ કે હૉબીમાંથી હવે હું થોડું વધારે કમાતો થયો હતો, પરંતુ મારા નવા સાહસમાં મારે શરૂઆતમાં થોડા ખર્ચ (કે રોકાણ) કરવા જરૂરી હતા. સદ્નસીબે મેં અને મારી પત્નીએ આટલાં વર્ષોમાં થોડીઘણી બચત કરી હતી. મારી આવકમાં વધારો કરવા મારા 'ઍટિટ્યૂડ ઇઝ ઍવરીથિંગ'ના લોગો સાથે મેં કેટલીક વસ્તુઓ વેચવા માંડી. મારા આ નવા બિઝનેસની શરૂઆત માટે મારે એક મોટું ફિનાન્શિયલ સ્ટૅપ લેવું જરૂરી હતું.

'પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ' વધુ સારી આવતીકાલ માટેનો પાસપોર્ટ છે.

અજ્ઞાત

કંઈક નવું, કંઈક જુદું કરવા માટેનો સમય પાકી ગયો હતો. મને એવું લાગવા માંડ્યું કે કોઈક મને મારા

વકીલાતના વ્યવસાયમાંથી ખેંચીને મારી નવી કરિયરમાં જાણે ધક્કો મારી રહ્યું છે. જ્યારે હું ઑડિયન્સ સામે બોલતો અથવા કોઈ મોટિવેશનલ નિબંધ લખતો ત્યારે મારામાં જબરદસ્ત એનર્જી અનુભવતો. મને ખાતરી થઈ કે મારું સ્થાન અહીં જ છે.

એટલે મેં ધીમેધીમે નવી દિશામાં પરિવર્તનો કરવા માંડ્યાં. વકીલ તરીકે અઠવાડિયાના ચાર દિવસ કામ... પછી ત્રણ દિવસ... અને પછી ફક્ત બે દિવસ... અંતે 1992માં હું ફુલટાઇમ મોટિવેશનલ સ્પીકર અને લેખક તરીકે કામ કરવા લાગ્યો.

મારી માતાને મેં જ્યારે આ વાત કરી, કે વકીલાત સંપૂર્ણપણે બંધ કરીને હું એક 'મોટિવેશનલ' સ્પીકર અને લેખક બનવા માંગું છું ત્યારે એ જરાય ઉત્સાહિત નહોતી થઈ, કારણકે *મારો દીકરો વકીલ છે!* એમ કહેવામાં જે પ્રેસ્ટિજ મળે છે તે સ્પીકર કે લેખકની માતા બનવામાં ક્યાં મળે છે?

પરંતુ જીવનમાં તમે જ્યારે કોઈ વિચાર કે માન્યતા માટે દઢ બનવા માંગો છો ત્યારે આવું બધું તો બનવાનું જ. અમુક લોકો તમારા નિર્ણયનો વિરોધ કરશે અને તમારે આ સત્યનો સામનો કરવો જ રહ્યો. હું એ પણ શીખ્યો કે તમારે અમુક બાબતો છોડી દેવી પડે છે અને નવા માર્ગે આગળ વધતા પહેલાં થોડા કદમ પાછળ પણ હટવું પડે છે. મેં નવી દિશામાં જવાની જે કિંમત ચૂકવી તેમાં મારી પ્રૅસ્ટિજ, પૈસા અને સલામતી – આ ત્રણેનો સમાવેશ થતો હતો.

જોકે મારે કહેવું જોઈએ કે નવી કરિયરમાં મારી પ્રગતિ જોઈને અને એ કામમાં મને મળતો આનંદ જોઈને મારી માતાએ મને ઘણો સપોર્ટ આપવા માંડ્યો.

મારી કરિયરનાં પરિવર્તનની આ બધી વાતો હું તમને શા માટે કહી રહ્યો છું? મેં જે કર્યું એનાથી તમને ઇમ્પ્રેસ્ડ કરવા માટે હું આમ નથી કરતો. સાચું કહું તો આ નવા સાહસમાં મેં ઘણી બધી નાની અને મોટી ભૂલો કરી હતી.

હું મારી સ્ટોરી તમારી સાથે એટલા માટે શેર કરી રહ્યો છું કે, જેથી તમે જાણી શકો કે મારા જીવનમાં આ નિર્ણયને કારણે કેટલો જબરદસ્ત બદલાવ આવ્યો! મારા ઍટિટ્યૂડમાં આવેલા પરિવર્તનથી મારું જીવન કેટલું બધું સુંદર બની ગયું!

ઍટિટ્યૂડ ઇઝ એવરીથિંગ નો આનાથી વધુ સારું પ્રૂફ બીજું કયું હોઈ શકે?

તમને આ પુસ્તકથી શો લાભ થશે ?

પુસ્તક વાંચવાનું તમે શરૂ કરો એ પહેલાં કેટલાક અંતિમ વિચારો: તમે અત્યારે ગમે તેટલા પૉઝિટિવ કે નૅગેટિવ હશો તો પણ આ પુસ્તક તમને મદદ કરશે.

તમે નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતા હો તો પણ નિરાશ ન થશો. તમે આ પુસ્તકમાંના વિચારોને તમારો ઍટિટ્યૂડ પૉઝિટિવ બનાવવા માટે ઉપયોગ કરી શકશો. જીવનમાં અસાધારણ સિદ્ધિઓ મેળવી શકશો.

જો તમે પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ જ ધરાવતા હશો તો આ સિદ્ધાંતોનો ઉપયોગ કરીને તમે વધુ મોટી સફળતાઓ અને સંતોષ મેળવી શકશો.

ઉત્સાહપૂર્ણ રીતે વિચારો, વર્તો અને વાત કરો
– સફળતા તમારી જ છે.

માઇકલ લિબફ
[અમેરિકન લેખક અને ન્યૂ ઓર્લીયન્સ યુનિ.નાં
ભૂતપૂર્વ મૅનેજમૅન્ટ પ્રૉફેસર]

મેં લગભગ વીસ વર્ષ એનાં સંશોધનમાં ખર્ચ્યાં છે કે શા માટે કેટલાક લોકો સફળ થાય છે અને બીજાઓને હતાશાનો સામનો કરવો પડે છે. આ સમય દરમ્યાન મેં ઍટિટ્યૂડ અને સફળતા પર સેંકડો પુસ્તકો અને હજારો લેખો વાંચ્યાં છે. ત્રણેક હજાર કલાક ચાલે એટલા ઑડિયો પ્રોગ્રામ્સ મેં સાંભળ્યા છે. અગણિત સફળ લોકોના મેં ઇન્ટરવ્યૂ લીધા છે અને તેમની સફળતાનાં રહસ્યો તેમનાં મોઢે જ

સાંભળ્યાં છે.

વધુ મહત્ત્વનું તો એ છે કે આ પુસ્તકમાંના સફળતાના સિદ્ધાંતો મેં વ્યક્તિગત રીતે અમલમાં મૂક્યા છે એટલે સ્વાનુભવથી હું કહી શકું છું કે આ સિદ્ધાંતો ખરેખર કામ કરે છે, પરિણામો આપે છે. આ સિદ્ધાંતોમાં એવી જબરદસ્ત શક્તિ છે કે તેઓ તમારું સમૂળગું જીવન જ બદલી નાખશે!

પણ ગેરસમજ ન કરશો. હું આ વિષયનો ઍક્સપર્ટ હોવાનો કોઈ દાવો નથી કરતો. એથી ઊલટું, હું તો મારા જીવનમાં આ સિદ્ધાંતોનો અમલ ચાલુ રાખતો એક વિદ્યાર્થી જ છું – જે સતત એમાંથી શીખ્યા કરે છે.

જોકે હું જાણું છું કે નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવવાથી શું થાય છે? જીવનનાં શરૂઆતનાં 30 વર્ષ મારો પોતાનો ઍટિટ્યૂડ નૅગેટિવ જ હતો! પોતાની જાત અને પોતાની શક્તિઓ વિષે શંકા સેવવાથી શું થાય તે પણ હું જાણું છું. આરંભનાં 30 વર્ષ મેં એ જ કર્યું હતું! મારા જીવનમાં આવેલાં તમામ પૉઝિટિવ પરિવર્તનો આ પુસ્તકમાં તમે જે વાંચશો તે સિદ્ધાંતોનાં અમલથી જ આવ્યાં છે.

વિચારો... બોલો... અને એ પ્રમાણે વર્તો

આ પુસ્તકને સરળતા ખાતર ત્રણ ભાગમાં વહેંચવામાં આવ્યું છે. દરેક ભાગમાં અમુક પ્રકરણો છે. તમારે અમુક બાબતમાં જ વધુ સુધારાની જરૂર હોય તો તમે એ જ પ્રકરણ ફરી વાંચી શકો છો.

ભાગ-1— સફળતાની શરૂઆત માનવીનાં મનમાં થાય છે.

એ સૂત્રમાં આપણે ઍટિટ્યૂડ અને દઢ માન્યતાનાં, તમારું નસીબ ઘડવામાં, જરૂરી મહત્ત્વ વિષે વાત કરીશું. આપણે શીખીશું કે તમારી સફળતા તમે કઈ રીતે વિચારો છો તેના પર આધાર રાખે છે.

ભાગ-2— તમારા શબ્દો કાળજીપૂર્વક પસંદ કરો.

એ સૂત્રમાં તમે કઈ રીતે બોલો છો તેના પર આપણે ધ્યાન આપીશું. તમારો ઍટિટ્યૂડ તમારા શબ્દો દ્વારા કેવી રીતે વ્યક્ત થાય છે એના પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીશું. પૉઝિટિવ ભાષાનો ઉપયોગ કઈ રીતે તમને તમારા goals સિદ્ધ કરવા તરફ લઈ જઈ શકે છે એ જોઈશું.

ભાગ-3— જે કામ કરે છે તેને ઈશ્વર સહાય કરે છે.

એ સૂત્રમાં આપણે આપણી આ વૈચારિક મુસાફરીનો છેલ્લો પડાવ ચર્ચીશું. તમે પૉઝિટિવ રીતે વિચારતા હો અને બોલતા હો તો પણ જ્યાં સુધી તમે એ સિદ્ધાંતો પર કામ નહીં કરો ત્યાં સુધી સફળતા તમારાથી દૂર જ રહેશે. તમારાં સ્વપ્નોને વાસ્તવિકતામાં પલટાવવા માટેનાં સ્ટેપ્સની વાત આપણે આ ભાગમાં કરીશું.

તમે જ્યારે સફળતાની દિશામાં વિચારશો, બોલશો અને વર્તશો ત્યારે તમે પૂર્ણશક્તિથી કામ કરશો અને તમારા જીવનમાં અદ્‌ભુત સફળતા મેળવશો.

હવે તમે એવી સફરની શરૂઆત કરી રહ્યા છો કે જે તમારાં શ્રેષ્ઠ સ્વપ્નોમાં પણ તમે ન કલ્પી હોય, એવી સફળતા તરફ તમને લઈ જશે! તો પછી રાહ શેની જુઓ છો?

ભાગ-1

સફળતાની શરૂઆત માનવીના મનમાં થાય છે

સફળતા એ મનની સ્થિતિ છે.
જો તમારે સફળતા જોઈતી હોય તો
તમારી જાતને સફળ માનવાનું શરૂ કરી દો.

ડૉ. જોઇસ બ્રધર્સ

[અમેરિકન મનોવિજ્ઞાની, કૉલમિસ્ટ અને TV પર્સનાલિટી]

1
તમારો ઍટિટ્યૂડ એ વિશ્વને જોવાની તમારી બારી છે

તમારી જાતને સ્વચ્છ અને ચમકતી રાખો,
તમે પોતે જ એ બારી છો
જેના દ્વારા તમારે વિશ્વને જોવાનું છે.

જ્યોર્જ બર્નાર્ડ શો

[જાણીતા આઇરિશ હાસ્યલેખક, નાટ્યલેખક, વિવેચક હતા.
પાશ્ચાત્ય સંસ્કૃતિ પર એમની જબરદસ્ત અસર હતી.]

બપોરનો એક વાગી ચૂક્યો હતો અને સારાને ભૂખ લાગી હતી. તેણે સવારના સેશનનું પોતાનું કામ પૂરું કર્યું હતું. હવે કશુંક ખાવા માટે નજીકની કૉફી શૉપમાં જવાનું તેણે નક્કી કર્યું.

થોડી મિનિટો પછી સામ કૉફી શૉપમાં દાખલ થયો. તે પણ એનો લંચબ્રેક લઈ રહ્યો હતો. સામ સારાથી થોડે દૂરના એક ટેબલ પર બેઠો.

એ બપોરે એક જ વેઇટ્રેસે સામ અને સારાને તેમની ઑર્ડર કરેલી વાનગી પીરસી. વેઇટ્રેસે ઑર્ડર લીધો તે પહેલાં તેઓ બન્નેએ એકસરખો સમય રાહ જોઈ. બન્નેની વાનગી લગભગ એક સાથે જ ટેબલ પર આવી. બન્નેને સારી રીતે રાંધેલો અને પૌષ્ટિક ખોરાક મળ્યો. બીલની રાહ પણ બન્નેએ સરખો જ સમય જોઈ.

પરંતુ બન્ને વચ્ચેની આટલી સમાનતાનો અહીં અંત આવ્યો.

સારા ઉત્સાહપૂર્વક, સ્મિત સાથે અને દુનિયા તરફના પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ સાથે કૉફી શૉપમાં દાખલ થઈ હતી. બધા એની 'બૉડી-લેંગ્વેજ' અને ચાલવાની અને બેસવાની છટા પરથી એનો પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ જોઈ શક્યા. સારાએ સ્વાદિષ્ટ 'લંચ' માણ્યું, વેઇટ્રેસ સાથે થોડી આડીઅવળી વાતો કરી અને વધુ તાજી થઈને પોતાના કામ પર ગઈ.

બીજી તરફ સામ મોં બગાડીને કૉફી શૉપમાં દાખલ થયો હતો. એના પર જાણે દુઃખના ડુંગર તૂટી પડ્યા હોય તેમ એ આગળ ઝૂકેલા ખભા અને તાણ સાથે અંદર આવેલો. તેની 'બૉડી લેંગ્વેજ' જાણે પોકારી પોકારીને કહી રહી હતી, 'મારાથી દૂર રહો!' વેઇટ્રેસે એનો ઑર્ડર તરત લીધો નહીં એટલે એ ચિડાયો હતો. તેના ઑર્ડરની વાનગી મોડી આવી એવું માનીને એ વધારે ચિડાયો. એણે વાનગી વિષે ફરિયાદ કરી અને તેનું બીલ તેને તરત ના મળવા બાબત ખૂબ ગુસ્સે થયો.

સામ અને સારાને કૉફી શૉપમાં આવા અલગ અનુભવો કેમ થયા? હકીકતમાં તો બન્નેને એક સરખી રીતે જ સેવા અપાઈ હતી. ઉત્તર એ છે કે, સારા પૂરા વિશ્વને પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડથી જુએ છે જ્યારે સામ નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડથી.

ઍટિટ્યૂડ એ ચોવીસે કલાક કામ કર્યા કરતો એક સિક્રેટ પાવર છે,
જે સારું કે ખરાબ પરિણામ આપે છે.

અજ્ઞાત

ઍટિટ્યૂડની વ્યાખ્યા

તમારો ઍટિટ્યૂડ એ એવું એક માનસિક 'ફિલ્ટર' છે, જેમાંથી તમે વિશ્વનો અનુભવ કરો છો. કેટલાંક

લોકો પૉઝિટિવ ફિલ્ટરથી જીવનને જુએ છે (ગ્લાસ અડધો ભરેલો છે) તો કેટલાંક નૅગેટિવ ફિલ્ટરથી જીવનને જુએ છે. (ગ્લાસ અડધો ખાલી છે). પૉઝિટિવ અને નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડનાં કેટલાંક વધુ ઉદાહરણો જોઈએ :

- નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ વિચારે છે કે 'હું નહીં કરી શકું.'
- પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ વિચારે છે કે 'હું કરી શકીશ.'
- નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ પ્રોબ્લેમ્સ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.
- પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ સૉલ્યુશન્સ વિષે વિચારે છે.
- નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ બીજાના દોષ જ જોયા કરે છે.
- પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ બીજાના ગુણોની પ્રશંસા કરે છે.
- નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ *શું નથી* તેના વિષે જ વિચાર્યા કરે છે.
- પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ પોતાની પાસે *શું છે* અને *શું મેળવ્યું છે* એનો જ વિચાર કરે છે.
- નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ limitations પર નજર રાખે છે.
- પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવતી વ્યક્તિ possibilities વિચારે છે.

આવાં તો અનેક ઉદાહરણો આપી શકાય, પણ મને ખાતરી છે કે તમને મારી વાત સમજાઈ ગઈ હશે! હું મારા ઑડિયન્સ સાથે વાત કરું ત્યારે વર્ડ પિક્ચર્સ એટલે કે શબ્દચિત્રોનો ખાસ્સો ઉપયોગ કરું છું. તેનાથી લોકોને વાત જલ્દી સમજાય છે અને યાદ રહે છે. તમને પણ એક શબ્દચિત્ર આપું. 'તમારો ઍટિટ્યૂડ એ વિશ્વને જોવાની તમારી બારી છે.'

દરેક વ્યક્તિ સ્વચ્છ માનસિક બારી સાથે શરૂઆત કરે છે.

તમારો ઍટિટ્યૂડ જ વિશ્વને જોવાની તમારી બારી શા માટે છે, એ સમજવા માટે થોડી ચર્ચા કરીએ. આપણે બધા સારા ઍટિટ્યૂડ કે પછી સ્વચ્છ માનસિક બારી સાથે જીવનની શરૂઆત કરીએ છીએ. નાનાં બાળકો હંમેશાં નાચતાં, ગાતાં અને હસતાં જોવા મળે છે. તેઓ જીવન પ્રત્યે ખૂબ આશા સાથે જુએ છે. નવું નવું કરવા માટે એમનામાં ખૂબ જ ઉત્સાહ હોય છે.

તમે હંમેશાં સંજોગો પર કંટ્રોલ રાખી શકતા નથી,
તમારા વિચારો પર જરૂર રાખી શકો છો.

ચાર્લ્સ પૉપ્લેસ્ટોન

['નિષ્ફળતાઓ એ સફળતાઓનાં પગથિયાં છે' જેવા અનેક પ્રખ્યાત
સુવાક્યોનાં રચયિતા. વ્યવસાયે એવિએશનનાં ક્ષેત્રમાં કાર્યરત છે.]

જે બાળક ચાલતા શીખી રહ્યું હોય તેનો ઍટિટ્યૂડ જુઓ. જ્યારે તે ડગમગે છે કે પડી જાય છે ત્યારે તે શું કરે છે અને શું નથી કરતું તે હું તમને કહું. એ મોં બગાડતું નથી કે કારપેટને દોષ દેતું નથી. તે એનાં

માતા કે પિતાનો, પોતાને સરખી રીતે ચાલતા નહીં શીખવાડવા માટે વાંક કાઢતું નથી. તે ચાલવાનો પ્રયત્ન છોડી દેતું નથી. એ સ્મિત કરે છે, ઊભું થાય છે અને ફરી પ્રયત્ન કરે છે! ફરી પ્રયત્ન, વધુ એક પ્રયત્ન! દિવસો સુધી એ આમ જ કર્યા કરે છે અને એક દિવસ એ ચાલતું થઈ જાય છે! વિશ્વને જોવાની એની બારી સ્વચ્છ છે. એને લાગે છે કે એ બધું કરી શકે તેમ છે.

પણ પછી એક સમય આવે છે જ્યારે જીવન આપણી બારી પર ધૂળ ને કચરો ફેંકવા લાગે છે. પછી આવું બને છે.

- આપણી બારી, માતાપિતા અને શિક્ષકોની ટીકાઓને કારણે, ગંદી બની જાય છે.
- આપણા સહાધ્યાયીઓ દ્વારા થતી મજાક કે મશ્કરીને કારણે આપણી બારીઓ પર ડાઘા પડવા લાગે છે.
- અમુક લોકો દ્વારા આપણા અસ્વીકારને કારણે આપણી બારી અસ્વચ્છ બનતી જાય છે.
- નિરાશાઓ આપણી બારીને વધુ ગંદી બનાવે છે.
- શંકા-કુશંકાઓ, આપણી બારી પર કાળા ધબ્બા સર્જે છે.

પ્રૉબ્લેમ એ છે કે બારી વધુ ને વધુ અસ્વચ્છ થતી જાય છે અને મોટાભાગનાં લોકો એ બાબતમાં કશું નથી કરતા. તેમનો ઉત્સાહ પડી ભાંગે છે. તેઓ હતાશ અને નિરાશ થઈ જાય છે. સૌથી વધુ કરુણતાની વાત તો એ છે કે તેઓ પોતાનાં સ્વપ્નોને અધૂરાં છોડી દે છે.

આ બધું જ ફક્ત એટલા માટે બને છે કે તેઓ પોતાના ઍટિટ્યૂડની બારીને સ્વચ્છ રાખવામાં નિષ્ફળ ગયા.

હું પણ એ જ રસ્તે જઈ રહ્યો હતો. હું વકીલ હતો ત્યારે મારી બારી પણ આવી જ ગંદી હતી. જેટલો વધુ વખત હું એ વ્યવસાયમાં રહ્યો, મારી બારી એટલી વધુ ગંદી થતી ગઈ. મને કોઈ possibilities દેખાતી નહોતી. દેખાય પણ ક્યાંથી? મારી બારી પર તો નૅગેટિવિટીનો કાદવ ચોંટેલો હતો!

તમારી બારીને સ્વચ્છ રાખો

પણ પછી ઈશ્વરકૃપાથી મને સૂઝ્યું કે મારે તો ફક્ત મારી બારીને સ્વચ્છ જ કરવાની હતી! મારે મારા ઍટિટ્યૂડમાં સુધારો લાવવાની જરૂર હતી કે જેથી હું આ વિશ્વને ફરીથી સ્પષ્ટપણે જોઈ શકું. મારી બારી પરથી મેં કાદવ, ધૂળ વગેરે દૂર કર્યાં ત્યારે એક આખુંયે નવું વિશ્વ મારી આંખો સામે છતું થયું. નિરાશા અને હતાશા જતી રહી. મારામાં આત્મવિશ્વાસ પ્રગટ્યો. ઘણાં વર્ષો પછી પહેલી જ વખત, જીવન જે possibilities આપણને આપે છે તેમને હું જોઈ શક્યો. તેને કારણે હું જે કામને ચાહતો હતો તે હું કરી શક્યો. મારી કરિયરમાં આમૂલ પરિવર્તન લાવી શક્યો. વધુ વિચારીએ તો એમ લાગે છે કે હું લોકોને તેમની બારીઓ સ્વચ્છ કરવામાં મદદ કરવાનાં ક્ષેત્રમાં છું! – વધુ સારો ઍટિટ્યૂડ કેળવવાનાં ક્ષેત્રમાં.

હવે તમને સમજાય છે કે 'તમારો ઍટિટ્યૂડ એ વિશ્વને જોવાની તમારી બારી છે'નો મતલબ શો છે? તમારો ઍટિટ્યૂડ જ જીવનમાં જે કંઈ સારામાઠા અનુભવો થાય છે તે માટે જવાબદાર છે એની ખાતર થઈ? તમારી બારીને કઈ બાજુએ સ્વચ્છ કરવાની જરૂર છે એ ખબર પડી?

તમે તમારા ઍટિટ્યૂડ પર નિયંત્રણ ધરાવો છો

તમારી બારીને સ્વચ્છ રાખવાનું કામ તમારું છે. હું તમને થોડુંક પ્રોત્સાહન જરૂર આપીશ. બીજા લોકો

પણ આપશે, પરંતુ આ કામ તમારા વતી બીજું કોઈ નહીં કરી શકે!

તમારી પાસે, નિર્ણય લેવાની સ્વતંત્રતા હંમેશાં હોય જ છે. તમે બારીને ગંદી રહેવા દઈને એ અસ્વચ્છ બારીમાંથી જગતને જોવાનું ચાલુ રાખી શકો છો, પણ એનાં પરિણામો કંઈ સારાં નથી! જીવનમાં તમે હતાશા અને નિરાશા જ અનુભવશો. તમે સુખી નહીં થાઓ અને તમે જે કંઈ મેળવી શકો તેમ છો એનો અંશમાત્ર જ તમે મેળવી શકશો.

બીજો, વધુ સારો રસ્તો છે – બારીને સ્વચ્છ કરો. જીવન વધુ પ્રકાશમય અને ઉજળું લાગશે. તમે વધુ તંદુરસ્ત અને સુખી હશો. તમે ambitious goals નક્કી કરશો અને મેળવી પણ શકશો. તમારાં સ્વપ્નો ફરી પુર્નજીવિત થઈ જશે!

તમને હજુ શંકા છે કે તમારી પાસે તમારા ઍટિટ્યૂડને બદલવાની શક્તિ છે? તમે કદાચ એવું વિચારતા હશો કે 'મિ. જેફ, તમારા માટે આવું બધું કહેવું સહેલું છે. મને જે પ્રૉબ્લેમ્સ છે એવા જો તમને હોત, તો તમારો ઍટિટ્યૂડ આટલો સારો ન હોત.'

શક્ય છે કે તમારી સાથે ઘણું બધું ખરાબ બન્યું હોય. અત્યારે પણ શક્ય છે કે તમે ખરાબ સમયમાંથી પસાર થઈ રહ્યા હો. તમારા સંજોગો ગમે તેટલા ખરાબ હોય તો પણ હું એ કહેવા માગું છું કે તમારા ઍટિટ્યૂડને બદલવાની શક્તિ તમારી પાસે છે. એ સહેલું કામ છે એવું હું નથી કહેતો, પણ એ કરવા યોગ્ય અને કરી શકાય એવું તો જરૂર છે. એ માટે તમારી ઇચ્છા હોવી જોઈએ.

સારું કે ખરાબ કંઈ હોતું નથી,
આપણા વિચારો જ કશાકને સારું કે ખરાબ બનાવે છે.

વિલિયમ શેક્સપિયર

['રોમિયો ઍન્ડ જુલિયેટ' જેવાં અનેક પ્રખ્યાત અંગ્રેજી નાટકોના લેખક]

ઍટિટ્યૂડના વિષય પર કોઈ ઍક્સપર્ટ તરીકે બોલી શકે એવા એક માણસની વાત કરીએ. એ છે ડૉ. વિક્ટર ફ્રેન્કલ. એમણે ખૂબ જ મુશ્કેલીઓ વેઠી અને તેમાંથી બચી ગયા એટલું જ નહીં, પરંતુ એમણે લાખો લોકોને પ્રેરણા પણ આપી. નાઝીઓના 'ડેથ કૅમ્પ'માં તેઓ વર્ષો સુધી કેદી તરીકે રહેલા.

તેમનાં માતા, પિતા, ભાઈ અને પત્ની કાં તો આવા કૅમ્પોમાં જ મૃત્યુ પામ્યાં કે પછી તેમને ગૅસ ચૅમ્બરમાં મારી નાંખવામાં આવ્યાં. વિક્ટરને અને બીજા કેદીઓને દરરોજ ભૂખ, સખત ઠંડી અને પાશવી વર્તનનો સામનો કરવો પડતો. આવા સંજોગોમાં કોઈ પોતાના ઍટિટ્યૂડ પર કંટ્રોલ કરી શકે? આવો, એમના જ શબ્દોમાં, એમના પુસ્તક *Man's Search For Meaning* માંથી જાણીએ.

> *કોઈપણ વ્યક્તિ પાસેથી તમે બધું છીનવી શકો છો, સિવાય કે એની સ્વતંત્રતા અને એ છે કોઈપણ સંજોગોમાં ઍટિટ્યૂડ કેવો રાખવો તે. અપૂરતી ઊંઘ, અપૂરતો ખોરાક અને જાતજાતની માનસિક તાણ કોઈને પણ અયોગ્ય વર્તન કે નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ માટે પ્રેરી શકે છે, છતાં ઍનાલિસિસ કર્યા પછી એવું પુરવાર થયું કે વ્યક્તિએ કેવા બનવું છે તે દરેક કેદીનો પોતાનો જ નિર્ણય હતો, નહીં કે કૅમ્પની અસરથી આમ બન્યું હતું."*

હવે ડૉ. ફ્રેન્કલ અને બીજા કેદીઓ પાસે જો આવી ભયંકર પીડાની વચ્ચે પણ પોતાનો ઍટિટ્યૂડ પસંદ કરવાની સ્વતંત્રતા હોય તો પછી તમારા-મારા જેવા સામાન્ય માણસો એવો દાવો કઈ રીતે કરી શકે કે આપણે આપણા ઍટિટ્યૂડને કંટ્રોલ ન કરી શકીએ?

Hugh Downs એ કહ્યું છે તેમ, *સુખી માણસ એ અમુક સંજોગોમાં જીવતો માણસ નથી પરંતુ અમુક ઍટિટ્યૂડ સાથે જીવતો માણસ છે.* આ એક શક્તિશાળી અને સાચું વિધાન છે.

બધી વાતોને અંતે એક જ સત્ય છે – તમે અને ફક્ત તમે જ તમારા ઍટિટ્યૂડ પર કંટ્રોલ રાખી શકો.

ઍટિટ્યૂડ અને સફળતા

ચાલો, માની લઈએ કે તમે તમારી બારી સાફ કરી અને હવે તમે પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ ધરાવો છો. તમે સ્મિત કરી રહ્યા છો અને પૉઝિટિવ વિચારો પણ કરી રહ્યા છો.

શું ફક્ત આટલા માત્રથી તમને અભૂતપૂર્વ સફળતા મળી જશે? જી ના, સફળતા માટે ફક્ત પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ પૂરતો નથી.

સુખી માણસ એ અમુક સંજોગોમાં જીવતો માણસ નથી
પરંતુ અમુક ઍટિટ્યૂડ સાથે જીવતો માણસ છે.

હ્યુ ડાઉન્સ
[નિવૃત્ત અમેરિકન બ્રોડકાસ્ટર, ટેલિવિઝન હોસ્ટ
ન્યૂઝ એન્કર, ટીવી પ્રોડ્યુસર, લેખક]

તમારી શક્તિઓનો શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કરવા માટે અને તમારા goals સિદ્ધ કરવા માટે તમારે પુરવાર થઈ ચૂકેલા સિદ્ધાંતોનો ઉપયોગ કરવો જરૂરી છે, જેણે લાખો લોકોને સફળતા આપી છે.

હવે પછીનાં અગિયાર પ્રકરણોમાં હું તમને એક પછી એક આ બધા સિદ્ધાંતોની વાત કરીશ. તમારા ભયનો સામનો કઈ રીતે કરવો, દૃઢ નિશ્ચયની શક્તિનો ઉપયોગ કઈ રીતે કરવો વગેરે. તમે હંમેશાં ઇચ્છો છે તેવી જિંદગી જીવવા માટે આ સિદ્ધાંતોનો અમલ તમારે કરવો જોઈશે.

આમ છતાં, તમને પ્રશ્ન થઈ શકે છે કે આ સિદ્ધાંતોનો ઍટિટ્યૂડ સાથે શો સંબંધ છે?

હું કહીશ ***સંપૂર્ણ સંબંધ છે!*** એટલે તો હું કહું છું કે તમારો ઍટિટ્યૂડ જ સૌથી મહત્ત્વનો છે.

પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ વિના તમે અન્ય સિદ્ધાંતોને અમલમાં જ નહીં મૂકી શકો. જીવનમાં તમારી સફળતાનો આરંભ અને અંત તમારા ઍટિટ્યૂડ પર આધાર રાખે છે.

તમારા ઍટિટ્યૂડની બારી સાફ કર્યા પછી જ તમે સફળતાના બીજા સિદ્ધાંતો સ્પષ્ટપણે જોઈ શકાશે. જો તમારી બારી ગંદી હશે તો આ સિદ્ધાંતોના થોડાક ભાગ પર જ પ્રકાશ પડશે. તમારી સફળતા લિમિટેડ બની જશે – કદાચ અટકી પણ જાય.

પરંતુ તમારા ઍટિટ્યૂડની બારી સ્વચ્છ કરશો તો આ બધા સિદ્ધાંતો પર સંપૂર્ણપણે પ્રકાશનાં કિરણો પડશે. તમે વધુ ધન, વધુ સારા સંબંધો, આધ્યાત્મિક જાગૃતિ અને તમારી શક્તિઓનાં મહત્તમ ઉપયોગ તરફ આગળ ધપી શકશો.

જ્યારે તમે તમારા પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ સાથે સફળતાના અન્ય સિદ્ધાંતોનો સુમેળ સાધશો ત્યારે દુનિયાની કોઈ તાકાત તમને સફળતા મેળવતાં અટકાવી નહીં શકે!



2

તમે એક જીવતાજાગતા લોહચુંબક છો!

તમે કરી શકશો એમ તમે માનતા હો અથવા
નહીં કરી શકો તેમ માનતા હો, બન્ને વખત તમે સાચા છો!

હેનરી ફોર્ડ

[પ્રેરણાદાયી સૂત્રોનાં રચયિતા અને
મોટરકારનાં શોધક, ફોર્ડ મોટર્સનાં સ્થાપક]

સફળતાની ચાવી શી છે? શા માટે અમુક લોકો સફળ થાય છે ને બીજાઓ નિષ્ફળ જાય છે?

જાણીતા લેખક અને વક્તા, અર્લ નાઇટિંગેલે તેમના *The strangest Secret* નામના રેકર્ડ કરાયેલા પ્રખ્યાત સંદેશામાં આ પ્રશ્નોના ઉત્તરો આપ્યા છે. તેમણે ફક્ત આઠ શબ્દોમાં સફળતાની ચાવી દર્શાવી છે. એમણે વિગતવાર આ વાત સમજાવી છે, જેનો સાર આ આઠ શબ્દોમાં આવી જાય છે.

આ આઠ શબ્દો તમને જરૂર જાણવા ગમશે. એ શબ્દો તમને કહું તે પહેલાં એ જાણીને તમને આશ્ચર્ય થશે કે આ જ આઠ શબ્દો નિષ્ફળતાની ચાવી પણ છે.

તમે આ ચાવી જાણવા માટે ઉત્સુક છો ને? લો, આ રહ્યા એ શબ્દો!

આપણે જેવું વિચારીએ છીએ તેવા આપણે બનીએ છીએ.

ક્યાંક ઊંડે ઊંડે તમને પણ આવી ફીલિંગ નથી થતી?

તેમનાં સંશોધન દરમ્યાન અર્લ નાઇટિંગેલને જાણવા મળ્યું કે તમામ મહાન લેખકો, ફિલસૂફો અને ધર્મગુરુઓ એ વાતમાં સહમત થાય છે કે આપણા વિચારો જ આપણાં કાર્યોને નક્કી કરે છે. આપણાં કેટલાંક વિચારકોનાં અવતરણો અહીં આપ્યાં છે.

નેપોલિયન હિલે કહ્યું હતુંઃ *આપણું મન જે વિચારે છે અને જેમાં માને છે તે એ સિદ્ધ કરી શકે છે.*

બાઇબલ કહે છે કેઃ

– જેવી તમારી શ્રદ્ધા હશે તેવા તમે બનશો.

(Matthew 9-29)

– માણસ પોતાના દિલમાં જેવું વિચારે છે એવો તે હોય છે

(Proberbs 23-7)

– જો તમે માની શકતા હો, તો બધી જ વસ્તુઓ શક્ય છે.

(Mark 9-23)

રાલ્ફ વાલ્ડો એમર્સન વળી એમ કહે છે કે *માણસ આખો દિવસ જેવું વિચારે છે તેવો તે બને છે.*

રોબર્ટ કોલિયરના અભિપ્રાય પ્રમાણે, *એક વખત તમે નક્કી કરી લો કે તમે કંઈક મેળવી શકો છો પછી કોઈ તાકાત તમને એ મેળવતા રોકી નહીં શકે.*

અંતે હેનરી ફોર્ડના એ પ્રખ્યાત શબ્દો, *તમે કરી શકો એમ માનતા હો અથવા નહીં કરી શકો તેમ માનતા હો, બન્ને વખત તમે સાચા છો!*

તમારા મનને મહાન વિચારોનું પોષણ આપો.

બેન્જામિન ડિઝરાયલી

[બે વખત ઇંગ્લૅન્ડનાં ભૂતપૂર્વ વડાપ્રધાન, રૂઢિચુસ્ત પક્ષનાં આગેવાન]

આ સિદ્ધાંત કઈ રીતે કામ કરે છે?

આપણે જેવું વિચારીએ છીએ તેવા આપણે બનીએ છીએ. આ વિચાર પર થોડા ઊંડાણમાં ઊતરીએ. જો તમે કોઈ વિશિષ્ટ goal વિષે વિચાર્યા કરશો તો તે goal પ્રાપ્ત કરવા માટે તમે પગલાં લેશો. ધારો કે કોઈ વ્યક્તિ એમ વિચારે કે તે વરસે દહાડે દસ લાખ રૂપિયા કમાવાની આવડત ધરાવે છે, તો કોઈ જીવતાજાગતા ચુંબકની પેઠે તે એવા કામ કે 'જૉબ'ને પોતાની તરફ આકર્ષશે કે જે તેને આ રકમ કમાવામાં મદદ કરે. જ્યાં સુધી એ પોતાના આ goal પર ધ્યાન કેન્દ્રિત રાખશે ત્યાં સુધી એ પ્રાપ્ત કરવાના નવા નવા ઉપાયો એને મળતા જશે.

હવે ધારો કે એ એમ વિચારવા લાગે કે 'કુટુંબની જરૂરિયાતો તો વધતી જ જાય છે. મારે પંદર લાખ રૂપિયા કમાવા જોઈએ.' તો શું એની આવક વધવા લાગશે?

એનો આધાર એ વ્યક્તિની દૃઢ માન્યતા પર રહે છે. એને પંદર લાખ રૂપિયા કમાવાની જરૂર લાગતી હોય પણ એ કમાઈ શકવાની પોતાની આવડત કે શક્તિમાં એને શ્રદ્ધા ન હોય તો એ આ રકમ નહીં કમાઈ શકે. આથી ઊલટું એ સતત આ આવક વિષે વિચારતો રહે અને એને શ્રદ્ધા હોય કે પોતે એ કમાઈ શકે તેમ છે તો એ જરૂર એમ કરી શકશે.

આ સિદ્ધાંત ફક્ત પૈસા કમાવા પૂરતો નથી. કોઈપણ ક્ષેત્ર, પછી તે બિઝનેસ હોય, કલા હોય કે પછી રમતગમત, તમે જે દૃઢપણે માનતા હશો તે જ કરી શકશો. તમારે કદાચ થોડી પ્રૅક્ટિસની જરૂર પડે એવું બની શકે, પણ અંતે તો તમારી દૃઢ માન્યતા જ તમને કોઈપણ goal પ્રાપ્ત કરવામાં સૌથી વધુ મદદ કરશે.

શક્તિશાળી વિચારો જ વર્તન તરફ લઈ જાય છે

'આપણે જેવું વિચારીએ છીએ તેવા આપણે બનીએ છીએ' આ સિદ્ધાંતને 'શક્તિશાળી વિચારોનો નિયમ' પણ કહેવામાં આવે છે. એનો અર્થ એ થયો કે આપણા બધામાં એવી કોઈક શક્તિ રહેલી છે કે જે આપણને શક્તિશાળી વિચારો તરફ લઈ જાય છે.

અહીં મહત્ત્વનો શબ્દ છે ***શક્તિશાળી*** . દિવસમાં દસ જ સેકન્ડ તમે પૉઝિટિવ વિચારો કરો અને બાકીના સોળ કલાક નૅગેટિવ વિચારોમાં રચ્યાપચ્યા રહો તો સ્વાભાવિક રીતે જ નૅગેટિવ વિચારો મજબૂત થવાના અને એવું જ પરિણામ આપવાના.

આ ખૂબ મહત્ત્વની વાત છે. ફક્ત થોડા સમયના પૉઝિટિવ વિચારોથી પૉઝિટિવ પરિણામો મળતાં નથી. જે રીતે વજન ઉતારવું હોય તો શિસ્તબદ્ધ રીતે અને સારા એવા સમય માટે ડાયેટિંગ કરવું પડે છે. તે જ રીતે લાંબા સમયના અને દૃઢ પૉઝિટિવ વિચારો જ ધાર્યું પરિણામ આપે છે. એક્સરસાઇઝ (વ્યાયામ) માટે પણ આ જ સાચું છે. તમે અઠવાડિયે એકાદ વખત અને એ પણ થોડી મિનિટો માટે જ એ કરીને 'ફિટનેસ' ન મેળવી શકો.

તમારે આ જ રીતે ત્યાં સુધી પૉઝિટિવ વિચારો કરતા રહેવા જોઈએ, જ્યાં સુધી એ આદત ન બની જાય.

તમારા જીવનમાં કયા વિચારો શક્તિશાળી છે એ વિષે થોડા ઊંડાણમાં જાઓ. આ વિચારો તમને મદદરૂપ થાય છે કે પછી તમારી પ્રગતિમાં બાધારૂપ બને છે એ જુઓ.

ઍટિટ્યૂડ બદલો, મકાનમાલિક બનો!

આપણા વિચારોની શક્તિ દર્શાવવા માટે મારા જીવનનું એક ઉદાહરણ લઈએ. 1970 અને 1980ના દાયકાઓમાં હું જ્યાં રહું છું તે ન્યૂયૉર્કના લૉન્ગ આઇલૅન્ડ વિસ્તારમાં ઘણાં લોકો ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ માટે મકાનો ખરીદતાં અને પછી તેમને ભાડે આપતાં. દર વર્ષે મકાનોની કિંમત વધતી જતી. હા, ભાડુઆતો સાથે કામ પાડવાની થોડી ઘણી મુશ્કેલી રહેતી, પરંતુ આ રોકાણકારોને છેવટે તો તેઓ મકાન વેચે ત્યારે ખૂબ મોટી કમાણી થતી!

હું હંમેશાં વિચારતો કે મારે પણ ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ માટે મકાન ખરીદવા જોઈએ, પરંતુ મેં કદી એમ કર્યું

નહીં, કારણકે મને મારી જાતમાં જ શંકા હતી. શું શું નિષ્ફળ જઈ શકે એ વિષે જ હું વિચાર્યા કરતો. સાવ સાદી ભાષામાં કહીએ તો મારો ઍટિટ્યૂડ જ નૅગેટિવ હતો. પછી હું કોઈ પગલાં ન લઈ શકું એમાં શી નવાઈ?

પરંતુ જ્યારથી મેં ઍટિટ્યૂડ અને દઢ માન્યતાની શક્તિ પર પુસ્તકો વાંચવા માંડ્યાં અને ઑડિયો સીડીઓ સાંભળવા માંડી ત્યારથી મેં રિઅલ ઍસ્ટેટનાં ક્ષેત્રમાં ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ વિષેની મારો ઍટિટ્યૂડ બદલવાનું નક્કી કર્યું.

એ લોકો કરી શકે છે,
કારણકે તેઓ માને છે કે તેઓ કરી શકશે.

વર્જિલ

[પ્રાચીન રોમનાં ઓગસ્ટન સમયનાં કવિ હતા]

1986ના ઉનાળામાં મેં નિર્ણય કર્યો કે વર્ષના અંત સુધીમાં હું બે મકાન, ફક્ત ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ માટે જ ખરીદીશ. આ વખતે કોઈ નૅગેટિવ વિચારો બિલકુલ નહીં રાખવાનો મેં દઢ નિર્ણય કર્યો.

છ મહિના સુધી સતત મેં એક જ વિચાર કર્યા કર્યો. ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ માટે બે મકાનો ખરીદવાનો. હું મારો આ વિચાર દિવસમાં કેટલીય વાર લખતો અને વાંચતો. હું અત્યંત દઢપણે માનવા લાગ્યો કે એ વર્ષ પૂરું થતાં સુધીમાં હું બે મકાનોનો માલિક બની જઈશ. સાંજે સાંજે અને શનિ-રવિમાં હું રિઅલ ઍસ્ટેટ એજન્ટો સાથે મકાનો જોવા જવા લાગ્યો. સો જેટલાં મકાનોની તો મેં જાતે મુલાકાત લીધી. બીજા સેંકડો વિષે માહિતી મેળવી.

1986ની પાનખરમાં મેં ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ માટે એક મકાન ખરીદ્યું. મને કશુંક 'અચિવ' કર્યાની જબરદસ્ત લાગણી થઈ કે વાત ન પૂછો! આ કંઈક એવું હતું કે જે હું મારી જાતને અગાઉ કદી કરવા દેતો ન હતો, પરંતુ હજુ મારે થોડું કામ કરવાનું બાકી હતું. આખરે 29મી ડિસેમ્બરે એ વર્ષ પૂરું થવાના ફક્ત બે દિવસ પહેલાં મેં મારો goal સિદ્ધ કર્યો અને ઇન્વેસ્ટમૅન્ટ માટે બીજું મકાન ખરીદ્યું!

હું જ્યારે ભૂતકાળ વિષે વિચારું છું કે 1986માં જ હું શા માટે બે મકાનો ખરીદી શક્યો અને અગાઉ આમ ન કરી શક્યો, ત્યારે મને એનો ઉત્તર દીવા જેવો સ્પષ્ટ મળે છે. 1986માં હું માનતો હતો કે હું આમ કરી શકીશ. મારામાં એક એવો શક્તિશાળી પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ હતો કે જેણે મને સતત મારા goal તરફ ધકેલ્યા કર્યો.

આ આખોય અનુભવ મારા માટે ખૂબ ઉપયોગી નીવડ્યો. ખરેખર તો એ અમૂલ્ય હતો, કારણકે એ અનુભવે મને શીખવ્યું કે તમે જ્યારે તમારી જાતમાં માનવા લાગો અને તમારા વિચારોમાં પૉઝિટિવિટી લાવો ત્યારે તમે ચોક્કસપણે તમારો goal સિદ્ધ કરી જ શકો છો!

ઍટિટ્યૂડ વિરુદ્ધ ઍક્શન

વિચારો વિષે મેં ઘણીબધી વાતો કરી. તમને થતું હશે કે ઍક્શન લેવાનું અહીં ક્યાં બંધ બેસે છે? એ વાત જરૂર સાચી છે કે કામ કર્યા વિના કશું મળતું નથી, પરંતુ એ વાત પણ સાચી છે કે કામની પહેલાં તો કામનો વિચાર જ હોય છે. પેલાં બે મકાનો ખરીદવા માટે મારે શું શું કરવું પડશે એનો તો મને ખ્યાલ હતો જ. બિલ્ડરોને મળવું, મકાનો જોવાં, અખબારોની જાહેરાતો જોવી, એજન્ટોનો સંપર્ક સાધવો વગેરે. પરંતુ જ્યાં સુધી મારો ઍટિટ્યૂડ નૅગેટિવ હતો ત્યાં સુધી આમાંનું કશું જ મેં હકીકતમાં કર્યું નહીં! પરંતુ જેવો મારો ઍટિટ્યૂડ મેં બદલ્યો કે તરત જ કંઈક કરવા માટે મને ફરજ પડી અને તે પછી મને રોકનાર કોઈ જ નહોતું!

એટલે જ પૉઝિટિવ વિચારસરણી કે માન્યતા એ કોઈપણ goal સિદ્ધ કરવાની દિશાનું પહેલું સ્ટૅપ છે. તમારા શક્તિશાળી વિચારો જ્યારે એ દિશામાં હશે કે તમે તમારો goal ચોક્કસ પ્રાપ્ત કરવાનાં જ છો, ત્યારે તમે એ દિશામાં સ્ટૅપ્સ ભરવાનું પણ શરૂ કરી જ દો છો.

તમે જેવું વિચારો છો તેવા જ સંજોગો ઊભા થાય છે

આ સત્ય સ્વીકારી લો. તમે આજે જે કંઈ છો તે તમારી માન્યતાઓને કારણે છો. હવે જેવું વિચારશો એવું જ ભવિષ્ય તમે પ્રાપ્ત કરશો!

હકીકતમાં તમારા જીવનનાં વિવિધ ક્ષેત્રોમાં તમે જે પરિણામો મેળવ્યાં છે એ તમે તમારા પોતાના વિષે જે વિચારો છો તેનું જ પરિણામ છે. તમારી આર્થિક સ્થિતિ વિષે વિચારો. આ ક્ષેત્રમાં તમારી માન્યતાઓ શી છે? શું તમે સતત એવું વિચાર્યા કરો છો કે તમારી પાસે પૂરતા પૈસા નથી? એવું વિચાર્યા કરશો તો ધનના તમારી તરફ વહી રહેલા ધનના પ્રવાહને જ તમે અટકાવી દેશો!

આવું જ કંઈક સંબંધોની બાબતમાં પણ છે. જો તમે એવું વિચારશો કે તમે બહુ મહત્ત્વના નથી, તો તમને મિત્રો અને ભાગીદારો પણ એવા જ મળશે કે જેઓ તમને બહુ મહત્ત્વ નહીં આપે. મને ખાતરી છે કે તમે કોઈક એવી વ્યક્તિને જાણતા જ હશો કે જે હંમેશાં ખોટા માણસો સાથે જોવા મળતી હોય. શું આ ફક્ત યોગાનુયોગ છે એમ તમે માનો છો? જી ના, એવું નથી. એ વ્યક્તિ દૃઢપણે એવું માને છે કે એને આવા જ મિત્રો હોઈ શકે!

આપણે પૈસા વિષે વાત કરીએ, સંબંધો વિષે કે પછી કરિયર વિષે, સત્ય તો એ જ છે કે જો તમારા વિચારો નહીં બદલાય તો તમારાં પરિણામો પણ નહીં બદલાય.

તમારું 'થિન્કિંગ' બદલો!

નસીબજોગે આપણા સૌ માટે સારી વાત એ છે કે આપણે આપણા વિચારો બદલીને આપણાં પરિણામો બદલી શકીએ છીએ. સૌ પ્રથમ તો તમે આખો દિવસ તમારી જાતને શું કહ્યા કરો છો એ જુઓ. ઘણી વખત આપણે આપણી જાતને કશુંક નૅગેટિવ જ કહ્યા કરતા હોઈએ છીએ. એવું કંઈક કે જે ટીકાથી ભરપૂર હોય અને આપણી પ્રગતિને અવરોધતું હોય. જેમ કે 'હું આ નહીં કરી શકું', 'મારાથી હંમેશાં વાત બગડી જ જાય છે' વગેરે.

આપણે આપણી જાત માટે દિલથી જે જાણીએ છીએ
તે આપણા માટે સાચું પડે છે.

ઓરિસન સ્વેટ માર્ડન

[અમેરિકન, પ્રેરણાદાયી લેખક, 1897માં 'સક્સેસ' નામનું મૅગેઝિન શરૂ કરેલું, અમેરિકાની ઐતિહાસિક મંદી પછી અનેક લોકો તેમનાં પુસ્તકો વાંચીને પ્રેરણા મેળવી શકેલા.]

આ વિચારો તમારી સામે કામ કરે છે. આનાથી ઊલટું, હવેથી તમારી જાતને કહેવા માંડો કે 'તમે કરી શકો છો અને કરશો જ!'

આ પુસ્તકના બીજા ભાગમાં આપણે વિગતવાર ચર્ચીશું તે પ્રમાણે, આપણે જે શબ્દોનો વારંવાર ઉપયોગ કરતા હોઈએ તેમના પર ધ્યાન આપવું જરૂરી છે.

દાખલા તરીકે, તમે હંમેશાં તમારી જાતને ઓછી આંકો છો અથવા એવી વસ્તુઓ વિષે બોલો છો અથવા વિચારો છો કે જે તમે કદી મેળવી ના શકો? તમારો બોલેલો શબ્દેશબ્દ તમારું મન સાંભળે છે. કોઈ મૅગ્નેટની માફક તમારી શક્તિશાળી માન્યતાઓ સાથે બંધ બેસે એવી જ ઘટનાઓ અને સંજોગો તમારા જીવનમાં બનવા લાગશે. એટલે તમારી જાત વિષે અને તમારા goals વિષે હંમેશાં પૉઝિટિવ જ માનો અને બોલો.

પુનરાવર્તન એ જ 'માસ્ટર કી' છે

તમને બીજાં બે સ્ટેપ્સ કહું છું કે જે તમને વધુ પૉઝિટિવ બનવામાં અને ધારેલાં પરિણામો મેળવવામાં મદદ કરશે.

પહેલું સ્ટૅપ: દરરોજ કશુંક પૉઝિટિવ વાંચો. સવારે પંદરથી ત્રીસ મિનિટ આના માટે કાઢો. રાત્રે સૂતા પહેલાં પણ આમ જ કરો. પસંદગી કરવા માટે હજારો પુસ્તકો અને લેખો છે. તમને જે ફાવે તે વાંચો. કોઈ ધાર્મિક પુસ્તક, કોઈ 'મોટિવેશનલ' લેખકનું પુસ્તક. કોઈપણ લાઇબ્રેરીના 'સેલ્ફ-હેલ્પ' વિભાગમાં તમને આમાંનું કંઈક મળી જ આવશે.

બીજું સ્ટૅપ: દરરોજ 'મોટિવેશનલ' ઑડિયો પ્રોગ્રામ્સ પણ સાંભળો. તમે ઑફિસે કે અન્ય સ્થળે જતાં-આવતાં પણ એ સાંભળી શકો. તમારા ઘરે સાંભળી શકો કે પછી જિમમાં કસરત કરતા કરતા પણ એમ કરી શકો.

મૂળ અને મુખ્ય વાત છે – પુનરાવર્તન કરવાની. તમે જ્યારે એકની એક વાત વારંવાર સાંભળો ત્યારે એ તમારા અસ્તિત્વનો એક ભાગ બની જાય છે. તમારા જીવનને વધુ સારું બનાવવા માટે તમે તેનો અમલ કરવા લાગો છો.

વધુમાં વધુ અશક્ય લાગે તેવી અપેક્ષાઓથી પણ વધુ સફળતા
મેળવવી હોય તો અશક્ય લાગે એવી અપેક્ષાઓ રાખવી પડે.

રાલ્ફ ચેરેલ

[સફળતા મેળવવા માટેનાં અનેક પુસ્તકોનાં લેખક,
(હાઉ ટુ મેઇક થિંગ્ઝ ગો યોર વે, સહિતનાં) શૅરબજારનાં સલાહકાર]

આ બધી વાતો તમને તમારા ઍટિટ્યૂડ અને સફળતા સાથે સંબંધ ધરાવતા બીજા સિદ્ધાંતો વિષે વિચારવા માટે રોજબરોજ પ્રેરણા આપશે.

અલબત્ત, ફક્ત ઑડિયો પ્રોગ્રામ્સ સાંભળીને જ સિદ્ધિ ન મેળવી શકાય એ સમજી શકાય તેવી વાત છે. આ બધા વિચારોને ***અમલમાં મૂકવા*** પણ જરૂરી છે જ.

એટલે જો દરરોજ તમે કંઈક સારું વાંચશો અને સાંભળશો તો એ તમારા જીવનમાં જબરદસ્ત પરિવર્તન લાવશે. મારા પોતાના અનુભવથી હું કહી શકું તેમ છું કે જો તમારામાં આ સિદ્ધાંતોને વળગી રહેવાની શિસ્ત હશે તો એ જરૂર તમને ધાર્યાં પરિણામો આપશે.

મને જે લેસન શીખવા મળ્યો તે આ હતો. તમારું થિન્કિંગ બદલો, તમારું જીવન બદલાઈ જશે! તમે જે વિચારતા હશો તેવા તમે બની શકશો.

સફળતા રાતોરાત મળી જશે એવું માનશો નહીં!

આ પ્રકરણ પૂરું કરતા પહેલાં એક-બે ચોખવટ કરી લઉં. સૌ પહેલાં તો ફક્ત પૉઝિટિવ વિચારોથી તમારા goals રાતોરાત સિદ્ધ થઈ જશે એમ ન માનશો! એવું નથી કે તમે વધુ પૈસા કમાવાનું વિચારવા માંડો અને બીજા દિવસે સવારે તમારા ઓશીકા પાસે એક લાખ રૂપિયા પડ્યા હોય! *એમ કદી નહીં બને!* સફળતા ત્રણ ચીજો માંગી લે છે – પ્રયત્ન, દૃઢ નિર્ણય અને ધીરજ.

બીજું – પૉઝિટિવ થિન્કિંગનો અર્થ એવો પણ નથી કે તમારે હવે કોઈ સમસ્યાઓ નહીં આવે. હકીકતમાં તો તમારા goalsની સિદ્ધિના રસ્તે તમને ઘણી સમસ્યાઓ નડવાની. પરંતુ જો તમે તમારી જાતમાં માનવાનું ચાલુ રાખશો, કામ કર્યા કરશો અને ધીરજ રાખશો તો તમે આ અવરોધોને પાર કરી શકશો.

યાદ રાખો કે તમે હંમેશાં તમારા શક્તિશાળી વિચારોની દિશામાં જ ગતિ કરો છો. તમારા જીવનમાં તમે જે કંઈ મેળવો છો એ તમારા વિચારો અને માન્યતાઓને કારણે જ હોય છે. નૅગેટિવ વિચારો નૅગેટિવ પરિણામો આપે છે અને પૉઝિટિવ વિચારો, પૉઝિટિવ પરિણામો આપે છે. તમારા ઍટિટ્યૂડની બારી સ્વચ્છ રાખો, ચમકતી રાખો કે જેથી પૉઝિટિવ વિચારો એની આરપાર, તમારા સુધી પહોંચી શકે.

નૅગેટિવ વિચારો કરવાનો કોઈ અર્થ જ નથી... સિવાય કે તમે નૅગેટિવ પરિણામો મેળવવા માંગતા

હો. મને ખાતરી છે કે તમે એવું તો નથી જ ઇચ્છતા!

એટલે આજથી જ તમારા વિચારોને શાણપણથી પસંદ કરો અને આ અદ્‌ભુત સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ તમારા જીવનમાં અસામાન્ય સિદ્ધિઓ મેળવવા માટે કરો!



3
તમારી જાતને સફળ થતી કલ્પો

કંઈ પણ કરતા પહેલાં તમારા મનમાં
તેને સ્પષ્ટપણે સમજવું ખૂબ જરૂરી છે.
એલેક્સ મોરિસન
[ગોલ્ફનાં ઇન્સ્ટ્રક્ટર હતા.]

એક ટેલિવિઝન ઇન્ટરવ્યૂમાં પશ્ચિમની જાણીતી ગાયિકા સલિન ડિયોનને જ્યારે પૂછવામાં આવ્યું કે, કરિયરની શરૂઆતમાં શું તેણે કલ્પના પણ કરી હતી કે તેની લાખો રેકર્ડ વેચાશે અને દર અઠવાડિયે હજારો લોકોની સામે એ ગાતી થશે?

સલિને અત્યંત શાંતિથી ઉત્તર આપ્યો, "મને આ બધાંથી બિલકુલ આશ્ચર્ય નહોતું થયું, કારણ કે હું પાંચ વર્ષની હતી ત્યારથી આવું જ બનવાની કલ્પના કરી રહી હતી!"

સલિન અભિમાન નહોતી કરતી. આવી અસાધારણ સફળતા મેળવવા માટે તેણે વર્ષો સુધી મહેનત કરી હતી. એની સફળતાનું એક કારણ કદાચ એ પણ હશે કે બહુ નાની ઉંમરથી, પોતાના ભવિષ્યનું એક પાવરફુલ ચિત્ર એ જોવા લાગી હતી.

વિશ્વ-કક્ષાના રમતવીરો પણ પોતે રમતગમતમાં જેવો દેખાવ કરવા માંગતા હોય તેનું એક માનસચિત્ર પોતાની નજર સામે રાખતા હોય છે. પછી તે કોઈ મુશ્કેલ કૂદકો મારતો ફિગર સ્કેટર હોય કે પછી હરીફને પોતાના શક્તિશાળી serveથી ચોંકાવી દેતો ટેનિસનો ખેલાડી. તમામ સફળ રમતવીરો બાદમાં જે સફળતા મેળવે છે તેને પહેલા પોતાના મનની આંખો સામે સાકાર થતી જોતા હોય છે.

આ ઘટના કે જેને 'વિઝયુઅલાઇઝેશન' તરીકે ઓળખવામાં આવે છે તે ફક્ત રમતવીરો, ગાયકો કે અભિનેતાઓ પૂરતું નથી. હકીકતમાં તો બાળપણથી આજ સુધી તમે પણ એનો ઉપયોગ, આજના તમારા સંજોગો સર્જવા માટે કર્યો છે.

હું જે કહેવા માંગુ છું તે જરા સ્પષ્ટ કરું, 'વિઝયુઅલાઇઝેશન'ને કેટલીક વખત 'માનસ ચિત્ર' એટલે કે 'movies of mind.', 'આંતરિક ચિત્ર' એટલે 'inner pictures' કે 'છાયા' એટલે કે 'images' તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

આપણા સંબંધો, આપણી કરિયર, આપણે મેળવવા ઇચ્છતા હોઈએ તે ધન... આ બધાં માટે આપણે આપણાં મનમાં કેટલાંક ચિત્રો ઉપસાવતાં હોઈએ છીએ.

બાળપણથી જ ઘડાતાં માનસચિત્રો

આ ચિત્રો ક્યાંથી આવે છે? આપણાં જીવનની શરૂઆતથી જ! જો યુવાનીમાં આપણી કોઈ બાબતમાં ટીકા થઈ હોય કે આપણે 'નક્કામા' છીએ એવી કોઈએ આપણામાં ફીલિંગ પેદા કરી હોય તો આવી ઘટનાઓ ચિત્રરૂપે આપણાં કૉન્શ્યસ અને સબકૉન્શ્યસ માઇન્ડ પર કાયમી ધોરણે અંકાઈ જતી હોય છે. પછી આપણી આ 'ઇમેજ' સાથે બંધ બેસે તેવા જ સંજોગો આપણે જીવનમાં ઊભા કરીએ છીએ.

જ્ઞાન કરતાં કલ્પના વધુ મહત્ત્વની છે.
આલ્બર્ટ આઇન્સ્ટાઇન
[પ્રખ્યાત વિજ્ઞાની અને $E=MC^2$ ની થિયરીનાં શોધક]

દાખલા તરીકે પ્રાથમિક શાળાના અભ્યાસ દરમ્યાન કોઈ શિક્ષકે તમારી ટીકા કરી હોય અને આખા વર્ગની સામે તમે પોતાની જાતને અપમાનિત થતી અનુભવી હોય એવું બને. ભવિષ્યમાં ક્યાંક તમારો

અભિપ્રાય આપવાનો થાય ત્યારે બોલવાની જરૂર હોવા છતાં તમે ચૂપ રહો, અભિપ્રાય ન આપો એમ બને. કારણ કે સબકૉન્શ્યસ કે કૉન્શ્યસ માઇન્ડના લેવલે તમે તમારો પેલો અનુભવ યાદ કરો છો જ્યારે તમને ખૂબ જ નાનમ લાગી હતી. પેલું વર્ષો જૂનું માનસચિત્ર તમારા વર્તમાન જીવનમાં પણ ઊંડી અસર પેદા કરે છે એટલે આમ બને છે.

કમનસીબે આપણામાંનાં ઘણા લોકો પોતાના બાળપણનાં માનસચિત્રને 'અપડેટ' નથી કરતા અને તેથી આપણે કેટલીક નિષ્ફળતાનાં પરિણામો મેળવીએ છીએ. આમ ન થાય તે માટે કેટલીક ટૅક્નિક્સ અહીં આપું છું, જે જીવનનાં તમામ ક્ષેત્રોમાં ચમત્કારિક પરિવર્તન લાવી શકે તેવી છે.

તમારાં માનસચિત્રોની જવાબદારી સ્વીકારો

આપણાં બધાં જ માનસચિત્રો બાળપણ પર આધારિત નથી હોતા, આપણાં કામ કે સંબંધોને કારણે પણ કેટલાંક માનસચિત્રો ઘડાતાં હોય છે. આવાં ચિત્રો પાછળનું કારણ ગમે તે હોય, એક વાતની ખાતરી રાખજો, તમે જ તેનો કંટ્રોલ કરી શકો છો – તમે પોતે જ તેમને બદલી શકો છો.

એક નાનકડો પ્રયોગ કરીએ. તમારી મનપસંદ 'ફ્લેવર'વાળા આઇસક્રીમના એક કોન વિષે વિચારો. શું તમે એનું એક માનસચિત્ર કલ્પી શકો છો? મને ખાતરી છે કે તમે એમ કરી શકશો.

હવે કોઈ હાથી વિષે વિચારો. એના રંગને ગુલાબી કલ્પો. એક જ સેકન્ડમાં તમે ગુલાબી રંગના હાથીનું એક માનસચિત્ર ખડું કર્યું. હવે ફરીથી તમારી મનપસંદ 'ફ્લેવર'ના આઇસક્રીમનું માનસચિત્ર ખડું કરવા કોશિશ કરો. તમે એમ કરી શકશો? ચોક્કસ!

હું શું કહેવા માંગું છું એ તમને સમજાયું? તમારા મન પર કબજો જમાવતા માનસચિત્ર પર અંતે તો તમારો જ કંટ્રોલ છે! પરંતુ તમે જ્યારે કૉન્શ્યસલી નક્કી નથી કરતા કે કયાં ચિત્રો જોવાં, ત્યારે તમારું મન ભૂતકાળનાં, સંગ્રહ થયેલાં ચિત્રોમાંથી તમારા જૂના અનુભવોને ફરી ફરીને તમારી સામે રજૂ કરે છે.

જૂનાં ચિત્રોનાં અર્થ બદલી કાઢો

જૂનો અનુભવ ગમે તેટલો નિરાશાજનક કે કષ્ટદાયી હોય તો પણ, એનાં અસ્તિત્વનો જ ઇનકાર કરવો એ તદ્દન ખોટું છે. તમારા શિક્ષકે તમારા સહાધ્યાયીઓ વચ્ચે જ તમારી ટીકા કરી હતી એ હકીકત છે. એ બદલાવાની નથી. હા, તમે આ ઘટનાનું અર્થઘટન બદલી શકો છો.

તમારી ટીકા થઈ ત્યારે તમે એનું અર્થઘટન એવું કરેલું કે 'હું નકામો છું' કે 'મારા અભિપ્રાયની કોઈ કિંમત નથી.' એ એક બાળકનું અર્થઘટન હતું. હવે પુખ્ત થયા પછી એ જ અનુભવનું અર્થઘટન તમે એવું કરી શકો કે શિક્ષકનો અભિપ્રાય મારાથી અલગ હતો, પણ એમણે મારી ઇન્ટેલિજન્સ કે વ્યક્તિ તરીકેની મારી શક્તિ પર કોઈ ટીકા નહોતી કરી.

નવાં ચિત્રો રચો

જ્યારે પણ ઇચ્છીએ ત્યારે આપણે નવાં માનસચિત્રો રચી શકીએ છીએ. આપણે જ્યારે એવાં ચિત્રો રચીએ કે જે આપણામાં શક્તિશાળી લાગણીઓ પેદા કરે ત્યારે આપણે આ ચિત્રો સાથે બંધ બેસે એવું જ વર્તન કરીએ છીએ. એટલે સૌથી પહેલું કામ તો તમે ધારેલા પરિણામનું માનસચિત્ર રચવું એ છે. આપણે જેવું કલ્પીએ તેવું જ બનતું હોય છે.

તમે જાણો છો તેમ, મોટા ભાગનાં લોકો જાહેરમાં લોકોની મેદની સામે બોલતાં ગભરાતા હોય છે. તમે કદાચ નહીં માનો પણ મૃત્યુથી પણ વધુ ડર લોકોને જાહેરમાં બોલવાનો લાગતો હોય છે તેવું અનેક સર્વેક્ષણો દર્શાવે છે. એટલે જ્યારે કોઈ વ્યક્તિને લોકો સામે એક નાનકડી 'સ્પીચ' આપવાનું કહેવામાં આવે ત્યારે એ કેવાં માનસચિત્રો ખડાં કરે? તેઓ પોતાની જાતને ઑડિયન્સ સામે ડરેલી, ભયભીત અવસ્થામાં ઊભેલી કલ્પે છે. પોતે જે બોલવા માંગતા હોય તે પણ ભૂલી જશે એવો ભય તેમને

થથરાવી દે છે. આ જ માનસચિત્ર તેઓ વારંવાર જોયા કરે એટલે સફળતાની શક્યતાનો તો છેદ જ ઊડી જાય!

એના બદલે એમણે એવું માનસચિત્ર ખડું કરવું જોઈએ કે તેઓ અત્યંત આત્મવિશ્વાસથી પોતાની વાત લોકો સામે રજૂ કરી રહ્યા છે. ઑડિયન્સ ધ્યાનથી તેમનો એકેએક શબ્દ સાંભળે છે. વચ્ચે વચ્ચે તેઓ રમૂજ કરીને લોકોને હસાવી પણ રહ્યા છે. લોકોનો જબરદસ્ત પ્રતિસાદ તેમને મળી રહ્યો છે. લોકો તેમની 'સ્પીચ' પૂરી થયા પછી અભિનંદન આપવા માટે તેમને મળી રહ્યા છે વગેરે.

તમે વિચારી શકો છો કે આવી માનસિક 'ઇમેજ' કોઈને પણ સફળ વક્તા બનવામાં કેટલી બધી મદદરૂપ થાય?

જોકે, એ વાત પણ સાચી છે કે આવાં માનસચિત્રો રાતોરાત સફળ થતા નથી, પરંતુ ધીરજ રાખીને અને આવાં પૉઝિટિવ માનસચિત્રો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીને કોઈપણ વ્યક્તિ એવું જ વર્તન કરશે, જે એને સફળતા તરફ દોરી જાય.

સેલ્સનાં ક્ષેત્રમાં સફળતાનું માનસચિત્ર રચો

તમે કોઈ 'પ્રોડક્ટ' કે 'સર્વિસ' વેચવાનાં ક્ષેત્રમાં હો તો તમારે સતત તમારી જાતને સફળ થતી કલ્પવી જોઈએ. જો તમે ધાર્યાં પરિણામો ન મેળવતાં હો તો નિઃસંદેહપણે કહી શકાય કે તમે મધ્યમ કે નિમ્ન કક્ષાની સફળતા(જે હકીકતમાં નિષ્ફળતા છે!)નાં માનસચિત્રો રચી રહ્યાં છો.

હમણાં જ તમારા હવે પછીના ગ્રાહક સાથેની મિટિંગ વિષે વિચારો. તમારા મનમાં એના વિષેનું કેવું ચિત્ર ઊપસી રહ્યું છે? શું તમે આત્મવિશ્વાસથી ભરપૂર છો? તમારા ગ્રાહકને તમે તમારી 'પ્રોડક્ટ' કે 'સર્વિસ'નો ઉપયોગ કરવા માટે 'કન્વિન્સ' કરી રહ્યા છો? તમારી 'પ્રોડક્ટ' કે સેવાના લાભો તમે ઉત્સાહપૂર્વક તમારા ક્લાયન્ટને દર્શાવી રહ્યા છો? શું તમારા ક્લાયન્ટ તમારી વાતને ધ્યાનથી સાંભળી રહ્યા છે અને તેમાં રસ લઈ રહ્યા છે? શું તમે તમારી સફળતાનું સ્પષ્ટ ચિત્ર જોઈ રહ્યા છો?

યાદ રાખો કે તમારા આ માનસચિત્રોના પ્રૉડ્યુસર, ડાયરેક્ટર, સ્ક્રીપ્ટ રાઇટર, લાઇટિંગ કૉ-ઑર્ડિનેટર, કૉસ્ચ્યુમ ડિઝાઇનર અને કાસ્ટિંગ ડાયરેક્ટર... બધું તમે જ છો! આ માનસચિત્રો કેવાં બનશે એ તમે જ નક્કી કરી શકો છો. સફળતાનાં માનસચિત્રોનાં માનસિક રિહર્સલો કરીને તમે 'સેલ્સ'નાં ક્ષેત્રમાં સફળતાનો રસ્તો શરૂ કરી રહ્યા છો.

તમારા મન પર કબજો જમાવતા
ચિત્રો પર તમે જ કંટ્રોલ ધરાવો છો.
જેફ કેલર

અલબત્ત, જો તમે એવાં ચિત્રો તમારા મનમાં રચો કે જેમાં તમારા ક્લાયન્ટ તમારા વિચારો સાથે કે 'પ્રેઝન્ટેશન' સાથે સહમત ન થતા હોય તો તમને સેલ્સનાં ક્ષેત્રમાં ખૂબ જ નાની અમથી સફળતા મળશે. તમારા જીવનમાં તમે એવા લોકો અને પરિસ્થિતિઓને આકર્ષશો કે જે તમારા આ નૅગેટિવ માનસચિત્રો સાથે બંધ બેસે.

રિલેક્સ થાઓ, તમારું મન શ્રેષ્ઠ કામ આપશે

તમારાં નવાં માનસચિત્રો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવા માટેની શ્રેષ્ઠ પદ્ધતિ કઈ છે? એ સાબિત થઈ ચૂક્યું છે કે જ્યારે આપણે શાંત હોઈએ અને બહુ બધી બાબતોનો એકસાથે વિચાર ન કરતા હોઈએ ત્યારે આપણું મન કોઈપણ વસ્તુને સૌથી વધુ સારી રીતે મેળવી શકે છે. એટલે એક કમ્ફર્ટેબલ ખુરશીમાં શાંતિથી બેસો, તમારી આંખો બંધ કરો અને થોડા ઊંડા શ્વાસ લો. હવે એવાં માનસચિત્રો ઉપસાવો જેમાં શરીરની મહત્તમ ઇન્દ્રિયો સક્રિય હોય. જેટલાં વધું દૃશ્યો, અવાજો, ગંધ, સ્વાદ અને સ્પર્શને તમે તમારાં માનસચિત્રોમાં સ્થાન આપી શકશો, એટલી વધુ શક્તિ તમારા સ્વપ્નને વાસ્તવિકતામાં

પલટાવવા માટે તમને મળશે.

એક દાખલો લઈએ. માની લો કે દરિયાકિનારે એક સરસ મજાનું ઘર હોય એવું સ્વપ્ન તમે હંમેશાં જોયું છે. તમારી કલ્પનાનાં White અને Peach કલરનાં ઘર વિષે વિચારો. કિનારા પરનાં ખજૂરનાં લીલાં વૃક્ષો ધીમા પવનમાં આમથી તેમ ઝૂલતાં હોય તેવું ચિત્ર જુઓ. દરિયાકિનારાની ખારી હવાને સૂંઘો. તમારા પગની આંગળીઓ વચ્ચે હૂંફાળી રેતીને અનુભવો. તમારા ચહેરાને સૂર્યનો પ્રકાશ સ્પર્શે છે એવી કલ્પના કરો. હવે કહો, *શું આ જ સ્વર્ગ નથી?*

દીર્ઘદૃષ્ટિ એ એવી કલા છે કે જે બીજાને
ન દેખાય એવું બધું જોઈ શકે છે.

જોનાથન સ્વીફ્ટ

[નિબંધકાર, 'ગુલિવર્સ ટ્રાવેલ્સ'નાં પ્રખ્યાત લેખક]

આ બધું હકીકતમાં તમારું થઈ શકે, જો તમે આ ચિત્રને જાળવી રાખો અને એને મેળવવા માટે જે કરવું પડે તે કરો. એ પણ યાદ રાખો કે જે ચિત્રો સાથે તમારી *ઇમોશન્સ* મજબૂતપણે જોડાયેલી હશે તે ચિત્રો વધુ શક્તિશાળી હશે. એટલે તમારી કલ્પનામાં થોડી ઇમોશન્સ પણ ઉમેરો. દાખલા તરીકે, તમારી આદર્શ 'જૉબ' વિષે કલ્પના કરતા હો ત્યારે તમારા નવા હોદ્દા પર કામ કરતી વખતે તમને જે સંતોષ અને ગૌરવ થશે તેના પર તમારા મનને 'ફોકસ' કરો.

તમારાં માનસચિત્રો શરૂઆતમાં ધૂંધળાં હોય તો પણ ચિંતા ના કરશો. એ પણ શક્ય છે કે શરૂઆતમાં આવું કોઈ માનસચિત્ર તમે ન પણ રચી શકો, ફક્ત એક *ફીલિંગ* થાય.

સ્થિતિ ગમે તે હોય, ચિંતા ના કરો. તમારા શ્રેષ્ઠ પ્રયત્નો કરો અને બીજા સાથે તમારી સરખામણી ન કરો. તમારાં માનસચિત્રો ધીમે ધીમે સ્પષ્ટ થતાં જશે. મુખ્ય વાત એ છે કે દરરોજ ઓછામાં ઓછી થોડી મિનિટો માટે પણ, તમારા મનમાં આ માનસચિત્રો તમારે રચવાં જોઈએ.

તમને પોતાને એક ચેક લખો

સફળ પરિણામોનાં માનસચિત્રો રચવા અને આપણા મનમાં તેમને પુનરાવર્તિત કરવા એ સફળ થવાનો શ્રેષ્ઠ રસ્તો છે. તમારી સફળતાને ઝડપી બનાવવા માટેની બીજી એક ટૅક્નિક પણ છે. તમારા goal તરફ તમને લઈ જવા માટે તમે એ પણ અપનાવી શકો.

1990માં જ્યારે હૉલિવુડના પ્રખ્યાત અભિનેતા Jim Carryને ભાગ્યે જ કોઈ ઓળખતું હતું ત્યારે, એણે પોતાના નામે જ 'અભિનયની સેવાઓ આપવા માટે' એક કરોડ ડૉલરનો ચેક લખ્યો! 1995ની કોઈ તારીખ એમાં એણે નાખેલી. Carryએ પાછળથી સમજાવ્યું તેમ, એ મામલો પૈસાનો હતો જ નહીં! તેને ખબર હતી કે જો એને અભિનયના આટલા પૈસા કોઈ આપે તો એ શ્રેષ્ઠ લોકો સાથે અને શ્રેષ્ઠ ફિલ્મોમાં કામ કરતો જ હોય.

Ace Ventura અને *The Mask* માં કામ કરવા માટે એને 80 લાખ ડૉલર તો મળ્યા. તે પછી 1994ની આખરમાં *Dumb and Dumber* ના રોલ માટે એને 70 લાખ ડૉલર ચૂકવાયા! 1995માં એ વધુ પૈસા કમાયો અને હવે દરેક ફિલ્મના એને બે કરોડ ડૉલર મળે છે!

Jim Carryનો આ 'પૉસ્ટ-ડેટેડ ચેક' આપણાં સબકૉન્શ્યસ માઇન્ડની એ શક્તિનો એક જબરદસ્ત પુરાવો છે, જે આપણા goalની સફળતા તરફ આપણને લઈ જાય છે. શરત એટલી કે એ goal માટેનો આપણું કમિટમૅન્ટ દૃઢ અને 'ઇમોશનલ' હોવું જોઈએ. તમારા goal વિષે સતત વિચારવું અને એનાં માનસચિત્રો રચવા એ તમારી સફળતાની અલિખિત ગૅરંટી છે. તમારા goalનું કોઈ દેખીતું પુસ્તક (જેમ કે Jim Carryનો એક કરોડ ડૉલરનો ચેક) પણ તમે ઉપયોગમાં લેશો તો સફળતાની તમારી શક્યતા ઓર વધી જશે!

Jim Carryની આ વાત ફક્ત રસપ્રદ છે એટલા માટે મેં તમને નથી કહી. આ જ ટૅક્નિક તમારા માટે

પણ કામ કરી શકે છે.

તમારી ચેકબુકમાંથી અત્યારે જ એક પાનું ફાડો. ત્રણ કે પાંચ વર્ષ પછીની તારીખ એમાં નાખો અને 'તમારી સર્વિસ કે કામ', માટે તમે ઇચ્છતા હો તેવી રકમ તેમાં ભરી દો. એ ચેકને દરરોજ કમસે કમ એક વખત જુઓ, અને ચોક્કસપણે માનો કે એ રકમ કમાવા તરફ તમે દરરોજ આગળ વધી રહ્યા છો.

તમારી મનગમતી 'જૉબ' મેળવો

Jim Carryના ચેક જેવા, જેને જોઈ અને સ્પર્શી શકાય તેવાં પ્રતીકોનો ઉપયોગ તમે જુદી જુદી અનેક રીતે કરી શકો છો. મારા એક મિત્રનો દાખલો લઈએ. એને ન્યાયાધીશ બનવા માટેનું 'નૉમિનેશન' મળ્યું છે અને થોડા સમય પછી થનારી ચૂંટણીમાં એ મત મેળવીને ન્યાયાધીશ બની શકશે. સરળતા માટે એનું નામ Robert Jones રાખીએ.

ન્યાયાધીશ બનવાની એની શક્યતા ઘણી મજબૂત છે, આમ છતાં એ ચિંતિત છે. વારંવાર એનું મન શંકાગ્રસ્ત બની જાય છે. મેં એને કહ્યું કે "તું તારા હાથે એવી એક નોંધ બનાવ જેના પર લખ્યું હોય 'JUDGE ROBERT JONES' પછી એ નોંધ એવી જગ્યાએ મૂક કે જ્યાંથી તું એને દરરોજ જોઈ શકે." મેં એને એવી પણ ભલામણ કરી કે એક કાર્ડ પર આવું જ લખીને એ પોતાના પાકીટમાં એને મૂકે.

આ શબ્દોને રોજ જોઈને, વાંચીને, Robert એની જાતને અત્યારથી એક judge તરીકે જોઈ રહ્યો છે. Judgeનાં કાળાં વસ્ત્રો પહેરવા વિષે એ વિચારી રહ્યો છે. પોતે કોર્ટમાં દાખલ થાય છે ત્યારે એને માન આપવા બધા ઊભા થઈ જાય છે એવું ચિત્ર એ જોઈ રહ્યો છે. એનાં આ માનસચિત્રો જેમજેમ મજબૂત થતાં જશે તેમ તેમ Robert એવાં પગલાં લેવાં માંડશે કે જે આ ચિત્રોને વાસ્તવિકતામાં પલટાવવામાં મદદ કરે. તે વધુ પ્રચાર કરશે. ચૂંટણીના દિવસે વધુ ને વધુ મતદારો એને મત આપવા માટે બહાર આવે તે માટે એના કાર્યકરો ખૂબ મહેનત કરશે.

આ નોંધ વિના પણ કદાચ Robert મજબૂત માનસચિત્રો રચી શક્યો હોત. પરંતુ આવા પ્રતીકો (ચેક કે નોંધ જેવા) તેને વધુ પૉઝિટિવ, વધુ આત્મવિશ્વાસુ બનવામાં મદદ કરે છે.

જોકે, એ પણ સાચું છે કે આ બધું Robertને મદદ કરશે કે તમને મદદ કરશે જ એની કોઈ ખાતરી નથી. પણ એક વાર તમે આનો ઉપયોગ કરશો તો તમને ચોક્કસ ખ્યાલ આવશે કે આવાં પ્રતીકો ઘણાં મદદરૂપ થઈ શકે છે.

તમે જેનું સ્વપ્ન સેવી શકો તે તમે મેળવી શકો છો.

વૉલ્ટ ડિઝની

[અમેરિકન ઉદ્યોગ સાહસિક, એનિમેશનનાં પ્રણેતા,
અભિનેતા, કાર્ટૂન ક્ષેત્રે ઘણાં નવા પ્રયોગો કરનાર]

તો પછી એવો કોઈ હોદ્દો છે કે જે તમે મેળવવા માંગતા હો? તમારી ખુદની કંપનીના માલિક, સેલ્સ મૅનેજર, CEO? તમારું સ્વપ્ન ગમે તે હોય, એક પ્રતીક બનાવો. તમારું મન એ પ્રતીકને તમારા જીવનમાં લાવવા માટે કાર્ય કરવા લાગશે!

પ્રતીકોના ઉપયોગમાં થોડી સાવધાની જરૂરી છે

પણ હા, આવા પ્રતીકોનાં ઉપયોગમાં થોડી કાળજી રાખશો. કેટલાક લોકો નૅગેટિવ પ્રતીકોનો ઉપયોગ કરીને ગંભીર, નૅગેટિવ પરિણામો મેળવે છે. આનું એક ઉદાહરણ છે બમ્પર સ્ટીકર્સ.

થોડાં વર્ષો પહેલાં હું મારી કારમાં ક્યાંક જઈ રહ્યો હતો ત્યારે મારી આગળની કાર પર મેં એક બમ્પર સ્ટીકર જોયું. એના પર લખ્યું હતું, *મારા પર દેવું છે, મારા પર દેવું છે, એટલે મારે કામ પર જવું જ પડશે!*

છેલ્લાં થોડાં વરસોમાં આ સ્ટીકર મેં અનેક વખત જોયું છે. એનો અર્થ એ કે આ સ્ટીકર સારું એવું લોકપ્રિય છે, પણ એ દેખાય છે એવું હાનિરહિત નથી. તમે જ્યારે તમારી કાર પર આવું સ્ટીકર લગાવો છો ત્યારે તમે તમારા મનને, તમને દેવા નીચે રાખવા માટે તૈયાર કરો છો.

માની લો કે કોઈ આવું સ્ટીકર પોતાની કાર પર લગાવે છે – દરરોજ તે ઘરની બહાર નીકળીને કાર તરફ જતાં આ જ સ્ટીકર જુએ છે. જે કહે છે, ***મારા પર દેવું છે.*** આ વિચાર એના સબકૉન્શ્યસ માઇન્ડ પર અંકિત થઈ જશે. તેનાં માનસચિત્રો દેવાં સાથે જોડાયેલાં જ હશે. તે હંમેશાં જેનો વિચાર કરે છે તે જ તેની તરફ આવવા લાગશે.

તમે એને પૂછશો કે શા માટે તારી પાસે કદી પૂરતા પૈસા નથી હોતા તો એ કહેશે, ***મારું નસીબ ખરાબ છે.*** હકીકત એ છે કે પોતાના મનમાં શું દાખલ થઈ રહ્યું છે એના વિષે એ બેદરકાર છે. દેખીતી રીતે બિનહાનિકારક કે નિર્દોષ લાગતું સ્ટીકર કેટલી ગંભીર 'નૅગેટિવ' અસર કરી શકે છે એનો એને કદાચ ખ્યાલ જ નથી.

આવી વ્યક્તિઓ પોતાના ઍટિટ્યૂડની અસ્વચ્છ એવી બારી પર વધુ કાદવ ઉછાળી રહી હોય છે. ઉપર જણાવેલી વ્યક્તિ એવો ઍટિટ્યૂડ બતાવે છે કે ***હું દેવાદાર છું!*** આવી ઍટિટ્યૂડ સાથે એના ભવિષ્યમાં સમૃદ્ધિ આવે કે વધુ દેવું?

આપણે સૌ આ પ્રશ્નનો ઉત્તર જાણીએ છીએ!

લાઇટ્સ... કૅમેરા... ઍક્શન!

તો આ હતા કેટલાંક સૂચનો કે જે તમને તમારા માનસચિત્રો રચવામાં અને એમનામાંથી લાભ ઉઠાવવામાં મદદ કરી શકે. યાદ રાખજો કે જો તમે તમારા પોતાનાં માનસચિત્રો પર કંટ્રોલ નહીં ધરાવો અને તમારી રીતે એમની રચના નહીં કરો તો તમે જૂનાં નૅગેટિવ માનસચિત્રો જ ફરીફરીને જોયાં કરશો. આવાં ચિત્રો તમારી પ્રગતિમાં અવરોધરૂપ બને એના કરતા શું એ ઇચ્છનીય નથી કે તમે આજથી જ નવી શરૂઆત કરીને તમારા મનની અસાધારણ શક્તિનો ઉપયોગ અપ્રતીમ સફળતા મેળવવા માટે કરો?



4

Commitment કરો;
તમે પર્વતોને પણ હલાવી નાખશો

આ શક્તિ શું છે એ હું કહી શકતો નથી;
હું એટલું જ જાણું છું કે એ અસ્તિત્વ ધરાવે છે
અને માનવીને ત્યારે જ એ મળે છે જ્યારે એ
સ્પષ્ટપણે જાણતો હોય કે એને શું જોઈએ છે
અને જ્યારે એ નક્કી કરે છે કે
એ મેળવ્યા સુધી પોતે જંપશે નહીં.

એલેક્ઝાન્ડર ગ્રેહામ બેલ
[ટેલિફોનનાં શોધક, વિજ્ઞાની, એન્જિનિયર]

મને એમ હતું કે દૃઢ નિર્ધાર અને સાતત્યનો અર્થ શો છે એ હું જાણું છું. *સખત મહેનત કરવી તે. ઘણા બધા પ્રયત્નો કરવા તે.* જોકે મેં જ્યાં સુધી Mike Hernackiનું પુસ્તક *The Ultimate Secret to Getting Absolutely Everything you want* વાંચ્યું ન હતું ત્યાં સુધી આ શબ્દોનો ખરો અર્થ હું જાણતો નહોતો.

The Ultimate Secretનો સાર કે એનું મૂળ છે Commitment. આ પુસ્તકના લેખકના મત પ્રમાણે તમારે જે જોઈતું હોય કે મેળવવું હોય તો એની માસ્ટર-કી છે: *જે કંઈ કરવું પડે તે કરો.* પણ એનો અર્થ ક્યારેય એવો નથી કે ગેરકાયદે, અનૈતિક કે અન્યોને હાનિકારક કામ કરવા.

તો પછી 'કંઈ પણ' કરવાનો મતલબ શો? એ એક માનસિક એટિટ્યૂડ છે જે કહે છે:

'મારા goal સુધી પહોંચવા માટે મારે પાંચ સ્ટેપ્સ ભરવાનાં થશે તો હું એ ભરીશ;
'મારા goal સુધી પહોંચવા માટે પંચાવન સ્ટેપ્સ ભરવાનાં થશે તો પણ હું એ ભરીશ; અને
'મારા goal સુધી પહોંચવા માટે એકસોને પંચાવન સ્ટેપ્સ ભરવાનાં થશે તો પણ હું એ ભરીશ.

અલબત્ત, શરૂઆતમાં સ્વાભાવિક રીતે જ તમે એ ન જાણતા હો કે તમારા goal સુધી પહોંચવા માટે કેટલાં સ્ટેપ્સ ભરવાનાં થશે. એનો કોઈ વાંધો નથી. સફળતા મેળવવા માટે જે કંઈ કરવું પડે એ કરવાનો મજબૂત નિર્ણય જ જરૂરી છે – સ્ટેપ્સ ગમે તેટલા ભરવાનાં હોય, મહત્ત્વનું એ નથી.

અહીં કામનું એકધાર્યાપણું ક્યાં બંધ બેસે છે? Commitment પછીનું સ્ટેપ છે કામનું એકધાર્યાપણું. સતત વળગી રહેવું તે. તમે કશાકને વળગી રહો તે પહેલાં તેમ કરવાનો દૃઢ નિર્ધાર જરૂરી છે. એક વખત તમે દૃઢ નિર્ધાર કરી લો તે પછી તમે ધાર્યાં પરિણામો મેળવી લો ત્યાં સુધી, તમારા નિર્ણયને, કાર્યને અને દિશાને વળગી રહેવું જરૂરી છે.

Commitmentનો જાદુ

જ્યારે તમે Commitment કરો છો અને તમારા goalની સફળતા માટે જે કંઈ કરવું પડે તે કરવાની શરૂઆત કરી દો છો ત્યારે એ માટે જરૂરી લોકો અને સંજોગોને તમે તમારી તરફ આકર્ષો છો. ધારો કે તમે 'બૅસ્ટ-સેલિંગ' લેખક બનવાનું નક્કી કરો તે પછી તમારે કોઈ સાહિત્યિક એજન્ટનો સંપર્ક કરવા માટે કે એ અંગેના કોઈ TV પ્રોગ્રામમાં અપાતાં સલાહસૂચનો જાણવા માટે તૈયાર રહેવું જોઈએ.

એવું નથી કે આ બધાં રિસોર્સિસ અગાઉ અસ્તિત્વ નહોતા ધરાવતા. ફક્ત એટલું જ કે તમારું મન અત્યાર સુધી એના પર ધ્યાન નહોતું આપતું. એક વખત તમે કંઈક બનવાનો કે મેળવવાનો નિશ્ચય કરો,

તે પછી તમે એ કેવું કે શું હશે તેનું માનસચિત્ર બનાવવા લાગો છો. તે પછી તમારું મન એ દિશામાં કામ કરવા લાગે છે. એક મૅગ્નેટની જેમ એ એવી ઘટનાઓ અને સંજોગોને તમારી તરફ આકર્ષે છે કે જે તમારા આ માનસચિત્રને વાસ્તવિક બનાવવામાં મદદરૂપ થાય. જોકે એ જાણવું પણ અગત્યનું છે કે આ કંઈ રાતોરાત થતું નથી. તમારે *active* રહેવું જોઈએ, તકો આવી મળે ત્યારે તેમને ઝડપી લેવી જોઈએ.

જ્યાં સુધી આપણે Commitment નથી કરતા ત્યાં સુધી અચકાતા હોઈએ છીએ, પાછા જવા માટે બારણું ખુલ્લું રાખતા હોઈએ છીએ અને એટલે આપણા કામમાં ભલીવાર હોતો નથી. તમામ નવી શરૂઆતો માટે એક અચળ નિયમ છે, જેનાં અજ્ઞાનને પરિણામે અસંખ્ય વિચારો જન્મતાવેંત જ મૃત્યુ પામે છે, સેંકડો યોજનાઓ નિષ્ફળતાને વરે છે. આ નિયમ છે, 'જે ક્ષણથી કોઈ વ્યક્તિ commitment કરે છે તે જ ક્ષણથી તેનું નસીબ પણ બદલાય છે.'

એવી બધી વસ્તુઓ બનવા લાગે છે, જે ન બની હોય. આ નિર્ણય તેની સાથે એવી ઘટનાઓ લઈ આવે છે કે જે આ વ્યક્તિની તરફેણમાં અનેક નાનામોટા બનાવો, નવા લોકોને મળવાની તકો અને ભૌતિક મદદ પૂરી પાડે છે. એ વ્યક્તિએ સ્વપ્નમાં પણ ન કલ્પ્યું હોય એવું બધું બનવા લાગે છે.

નવાં બારણાંઓ ખૂલી જશે

Commitmentની શક્તિનું એક ચમત્કારિક પાસું આ પણ છે. તમારો goal તમારે કઈ રીતે સિદ્ધ કરવો એ શરૂઆતથી જ જાણવાની કોઈ જરૂર નથી. હા, તમે એ જાણતા હો તો જરૂર કામ લાગવાનું છે. પરંતુ તમારાં દરેક સ્ટેપ્સનો નકશો અગાઉથી તૈયાર જ હોય એ જરૂરી નથી.

પ્રયત્નનું પૂરું ફળ ત્યારે જ મળે છે,
જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ પ્રયત્ન છોડી દેવાનો ઇનકાર કરે છે.

નેપોલિયન હિલ

['વિચારો અને ધનવાન બનો' જેવાં
અનેક પ્રેરણાદાયી પુસ્તકોનાં લેખક]

હકીકતમાં તો જ્યારે તમે જે પણ જરૂરી હોય તે કરવા માટે એકવાર તૈયાર થઈ જાઓ, તે પછી 'સાચાં' સ્ટેપ્સ તમને અચાનક સૂઝવા લાગે છે. તમે જેમને મળવાનું આયોજન જ ન કર્યું હોય એવા લોકો સાથે અચાનક મુલાકાત થવા લાગે છે. નવી તકોનાં બારણાંઓ તમારા માટે ખૂલવા લાગે છે. એમ લાગશે, જાણે સદ્નસીબ તમારી સામે સ્મિત કરી રહ્યું છે. હકીકતમાં, commitment કરીને આ બધી પૉઝિટિવ ઘટનાઓને તમે જ સર્જી હોય છે, કારણકે તમારા મનને હવે તમે આદેશ આપ્યો છે કે આ બધી ઘટનાઓને શોધો અથવા પેદા કરો!

મારા માટે એક બારણું અચાનક જ કઈ રીતે ખૂલ્યું હતું તેનો દાખલો આપું. 1989ની સાલમાં મેં 'મોટિવેશનલ' લેખો લખવાનું શરૂ કર્યું. મેં પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ અને સફળતાનાં બીજા કેટલાક સિદ્ધાંતો વિષે જાણકારી મેળવી હતી અને અન્ય લોકો સાથે તે વહેંચવા માટે હું ઉત્સુક હતો, પરંતુ શરૂઆત ક્યાંથી કરવી તે મને સૂઝતું નહોતું. શું મારે મારા લેખો કોઈ વર્તમાનપત્રને મોકલવા? કોઈ મેગેઝિનને...? કે પછી મારું પોતાનું પુસ્તક લખવું?

સૌ પ્રથમ જે લોકો બીજાઓને તાલીમ આપવાનાં અને જરૂરી સ્ટાફ પૂરો પાડવાનાં કામ સાથે જોડાયેલા હતા તેમને મેં એક લેખ મોકલ્યો. 1990ના ઉનાળામાં એ લેખ છપાયો. થોડા મહિના પછી સ્ટુઅર્ટ કેમન નામની એક વ્યક્તિનો મને ફોન આવ્યો. તેઓ અમુક વ્યવસાયો સાથે ન્યૂઝલેટર્સ બનાવવાનું કામ કરતા હતા. તેમણે મને કહ્યું કે એમણે એમના મિત્રના ઘેર મારો લેખ વાંચ્યો હતો અને તેઓ એનાંથી ખૂબ ઇમ્પ્રેસ્ડ થયા હતા.

તે પછી તેમણે મને પૂછ્યું, "તમે પોતે ન્યૂઝલેટર લખવાનું કદી વિચાર્યું છે?" નિખાલસપણે કહું તો મેં આવું કદી વિચાર્યું નહોતું. અમે એક મિટિંગ ગોઠવી. સ્ટુઅર્ટે મને સમજાવ્યું કે 'સેલ્ફ-હેલ્પ' પ્રકારના વિચારો હજારો લોકો સુધી પહોંચાડવા માટે અમે બન્ને કઈ રીતે સાથે કામ કરી શકીએ.

સામાન્ય ટૅલન્ટ અને અસામાન્ય નિષ્ઠા વડે
બધું જ મેળવી શકાય છે.

સર થૉમસ બક્સટન

[અંગ્રેજ સાંસદ, સમાજસુધારક]

એકાદ મહિના પછી *Attitude is Everything* ન્યૂઝલેટરનો પહેલો અંક પ્રસિદ્ધ થયો. આ ન્યૂઝલેટર મેં વીસ વર્ષ સુધી પ્રકાશિત કર્યો અને જીવનને સમૂળગું બદલી નાખતી એ માહિતી મેં લાખો લોકો સુધી પહોંચાડી.

આ બધું કઈ રીતે શક્ય બન્યું? બીજા લોકો સાથે આ સિદ્ધાંતો વહેંચવા માટે હું committed હતો એટલે શક્ય બન્યું. મારો ઍટિટ્યૂડ પૉઝિટિવ હતો. મેં લખવાનું શરૂ કર્યું અને સ્ટુઅર્ટ કેમન નામની – એ એક સાવ અજાણી વ્યક્તિ – મારી જિંદગીમાં પ્રવેશ કર્યો. એને ખબર હતી કે મારા સ્વપ્નને વાસ્તવિકતામાં કઈ રીતે પલટાવવું.

Commitmentનો આ જ તો જાદુ છે!

થોડી સાવધાનીની જરૂર છે

તમારા goalsને સહેલાઈથી મેળવવા માટે વધુ પડતા ઉત્સાહિત બનતા પહેલાં હું તમને સાવધાનીના બે શબ્દો કહી દઉં. મજબૂત નિર્ણય કર્યા પછી પણ તમારો રસ્તો સાવ સુંવાળો રહેવાનો નથી. જીવન તમારી પરીક્ષા કરશે કે તમારો goal સિદ્ધ કરવા માટે તમે કેટલા ગંભીર છો? નાનામોટા અવરોધો આવશે. તમે ભૂલો પણ કરશો. નિરાશાઓ અને નિષ્ફળતાઓનો સામનો કરવાનો થશે. એમાંની કેટલીક ખાસ્સી મોટી હશે, તમને નિરાશ કરી નાખે તેવી, તમારા નિર્ણયને હચમચાવી મૂકે તેવી.

બસ આવા સમયે જ વિન્સ્ટન ચર્ચિલના આ શબ્દો અનુસરવા જરૂરી છે. *કદી છોડી ન દો, મંડ્યા રહો.* જેમ્સ જે. કોર્બેટે આવું જ કંઈક જુદી રીતે કહ્યું છે, *તમે એક વધુ રાઉન્ડ 'ફાઇટ' કરીને ચૅમ્પિયન બનો છો, જ્યારે તકલીફો વધતી જણાય ત્યારે હજુ પણ એક વધુ રાઉન્ડ ટકી રહો.*

તમે કોઈ goalને સિદ્ધ કરવા માટે મજબૂત નિર્ણય કર્યો હોય તો, તમે કામચલાઉ નિષ્ફળતાઓને જરૂર પચાવી શકો. અંતે તો *જીત તમારી* જ છે!

લેખક બનવા ઇચ્છનારને મજબૂત નિર્ણયે મદદ કરી

ઘણાં વર્ષો પહેલાં *American Way* નામના મૅગેઝિને ડેવિડ બાલ્ડાકી નામના બૅસ્ટ-સેલિંગ નવલકથા-લેખકનો ઇન્ટરવ્યૂ છાપેલો. *Absolute Power, Total Control* અને *The Winner.* જેવી બૅસ્ટ-સેલિંગ નવલકથાઓના એ લેખક છે. તેમનાં પુસ્તકોની લાખો નકલો વેચાઈ છે.

પણ બાલ્ડાકી રાતોરાત સફળ લેખક નહોતા બની ગયા તે વાતની ખાતરી હું આપું છું. લેખક તરીકેની એમની ટૅલેન્ટને વિકસાવવાના એમના મજબૂત નિર્ણયને કારણે જ એ પ્રખ્યાત અને ધનવાન લેખક બની શક્યા. મારી માફક તેમણે પણ એક વકીલ તરીકે શરૂઆત કરેલી. 1983માં એમણે કાયદાનો અભ્યાસ શરૂ કરેલો અને બૅસ્ટ-સેલિંગ લેખક બનવાનો કદી વિચાર નહોતો કર્યો. લખવાનું એમને ગમતું હતું એટલું જ!

છતાં શરૂઆતમાં બાલ્ડાકીને ખબર હતી કે લખવા માટે જરૂરી કૌશલ્ય તેમનામાં નહોતું. એટલે એમણે લેખનકલા શીખવાનો દૃઢ નિર્ધાર કર્યો. પહેલા પાંચ વર્ષ તો એમણે હાથ પર લીધેલા એકે પ્રોજેક્ટ પૂરા જ નહોતા કર્યા! દરરોજ એ પાત્રો, પ્લોટના વિકાસ અને લખવાનાં કૌશલ્યની મૂળભૂત

બાબતો પર જ કામ કરતા.

એ સમયે તેઓ વકીલાત કરતા. એમને અને એમની પત્નીને બે બાળકો હતાં. તો પછી લખવાનો સમય એમને ક્યારે મળતો? દરરોજ રાત્રે દસથી બે વાગ્યા સુધી! આને કહેવાય મજબૂત નિર્ણય અથવા Commitment. જો કે એમણે કહ્યું છે તેમ લખવામાં એમને આનંદ આવતો. આ એમના માટે માથાકૂટિયું કામ નહોતું. હું તમને એમ નથી કહેતો કે તમે દરરોજ રાતના ઉજાગરા કરો! રાતના દસથી બેનો સમય મને પણ ફાવે એવો નથી અને તમને પણ કદાચ ન ફાવે!

મજબૂત નિર્ણય અથવા Commitmentવાળી
એક વ્યક્તિ ફક્ત રસ ધરાવતી
100 વ્યક્તિ કરતાં વધારે અગત્યની છે.

મેરી ક્રાઉલી

[દારૂણ ગરીબીમાં એકલા હાથે બે બાળકોને ઉછેરીને
સખત મહેનતથી કરોડપતિ બનેલી અમેરિકન મહિલા.
(પુખ્ત ઉંમરે વારસો પણ મળેલો)]

દસ વર્ષો સુધી લખ્યા પછી બાલ્ડાકીએ કેટલીક ટૂંકી વાર્તાઓ અને સ્ક્રીનપ્લે પૂરાં કરેલાં. એમાંનું કશું હજુ વેચાયું તો હતું જ નહીં! ઘણા તંત્રીઓએ એમની રચનાઓ 'સાભાર પરત' કરેલી!

પરંતુ 1996માં બાલ્ડાકીના બધા પ્રયત્નો ફળીભૂત થયા અને એ પણ મોટા પાયા પર! એમની થ્રિલર નવલકથા *Absolute Power* ના હક્કો વેચવા માટે એમને લાખો ડૉલર મળ્યા. એ નવલકથા પરથી બનેલી ફિલ્મનો હીરો હતો હૉલિવુડનો પ્રખ્યાત અદાકાર ક્લીન્ટ ઇસ્ટવુડ!

તો દૃઢ નિર્ધારવાળી વ્યક્તિમાં આવી શક્તિ રહેલી છે.

તેણે કદી પ્રયત્નો ન છોડ્યા

મારા મિત્ર Jerry Gladstone પાસેથી commitmentના જાદુ વિષે હું ઘણું શીખ્યો છું. 1986માં Jerryએ અમેરિકન રોયલ આર્ટસ્ નામની એક કંપની શરૂ કરેલી, જે કલાના નમૂના વેચતી. એક વર્ષ પછી ફક્ત ઍનિમેશન આર્ટ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાનું એમણે નક્કી કર્યું. Warner Brothers, Hanna Barbera અને અન્ય નાના સ્ટુડિયો સાથે એમણે ગોઠવણ કરી, પરંતુ એમને ખ્યાલ આવ્યો કે 'જો આ બિઝનેસને મારે સફળ બનાવવો હશે તો ડિઝની આર્ટના નમૂના વેચવા પડશે.'

ત્રણ ત્રણ વર્ષો સુધી એમણે ડિઝની હૅડક્વાર્ટર્સ પર પત્રો લખ્યા અને ટેલિફોન્સ કર્યા કે જેથી એમને આમ કરવાની મંજૂરી મળે. દર વખતે ડિઝની પાસેથી એમને એક જ ઉત્તર મળ્યો, 'ના.'

પણ Jerry હિંમત ન હાર્યો. એણે ડિઝનીના ઍક્ઝિક્યુટિવ્ઝ સાથે સંપર્ક જાળવી રાખ્યો. અંતે એક લેડી ઍક્ઝિક્યુટિવ એટલી કંટાળી ગઈ કે એણે 'ટૉન'માં કહી દીધું, "તમને ડિઝનીનું લાઇસન્સ ક્યારેય નહીં મળે!"

Jerryની જગાએ બીજી કોઈ વ્યક્તિ હોત તો એણે પ્રયત્ન છોડી દીધો હોત. પણ Jerry એમ કરે એ સ્વભાવનો નથી. તેને મળેલા સતત 'ના'ના ઉત્તરો પછી પણ એણે પોતાનો પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ જાળવી રાખ્યો.

તેણે ડિઝનીના બીજા ઍક્ઝિક્યુટિવ્ઝને ફોન કરવા માંડ્યા. એક દિવસ એક ઍક્ઝિક્યુટિવે Jerryથી પીછો છોડાવવા માટે એને કહી દીધું, 'અમે ફક્ત બે જ સ્થળે ડિઝની આર્ટ વેચવા માટે ગૅલરી ખોલવા વિષે વિચારી શકીએ. મિન્નેસોટા અથવા માસચ્યુસેટસ.'

હવે Jerryનો બિઝનેસ તો ન્યૂયૉર્કમાં હતો અને અન્ય નાના શહેરમાં ગૅલરી ખોલવાની એને કોઈ ઇચ્છા નહોતી. કલ્પના કરો, Jerryએ શું કર્યું હશે? બીજે જ દિવસે એ બૉસ્ટન ગયો અને ત્યાં ન્યૂબરી સ્ટ્રીટની એક જગ્યા એણે એ જ દિવસે લીઝ પર લઈ લીધી. બૉસ્ટન, અમેરિકાના માસચ્યુસેટસ

રાજ્યનું પાટનગર છે.

એણે ડિઝનીના પેલા એક્ઝિક્યુટિવને ફોન કર્યો કે એણે માસચ્યુસેટસમાં ગૅલરી માટે જગા લઈ લીધી છે! બન્ને જણ ખૂબ હસ્યા અને પછી પેલા એક્ઝિક્યુટિવે એને કહ્યું કે 'જો આપણી વાતના બીજા જ દિવસે બૉસ્ટન જઈને ગૅલરી માટે એક જગ્યા પણ લઈ લેવાની તારામાં હિંમત હોય તો અમારે તને ડિઝની સાથે જોડવો જ પડશે!'

Jerry થોડાં જ અઠવાડિયાંઓમાં બૉસ્ટનના એ સ્થળે ડિઝની આર્ટ વેચવા લાગ્યો!

જે લોકો પ્રયત્નો ચાલુ રાખે છે તેમને મળતો રિવૉર્ડ,
વિજયની પહેલાની વેદના કરતા અનેકગણો વધારે હોય છે.

ટેડ એન્ગસ્ટ્રોમ

[થિયોડોર(ટેડ) એન્ગસ્ટ્રોમ, યૂથ ફોર ક્રાઇસ્ટ એન્ડ
વર્લ્ડ વિઝન ઇન્ટરનેશનલનાં પ્રમુખ હતા.
'પર્સ્યુઇટ ઑફ એક્સેલન્સ' એમનું એક જાણીતું પુસ્તક છે.]

એકાદ વર્ષ પછી, ન્યૂયૉર્કના એના સ્ટોર પરથી પણ ડિઝનીની રેન્જ વેચવાની એને પરવાનગી મળી ગઈ. Jerry હવે દસકાઓથી ડિઝની સાથે બિઝનેસ કરી રહ્યો છે. કરોડો ડૉલરની ડિઝની આર્ટ એણે વેચી છે અને ઍનિમેશન આર્ટનો એ વિશ્વભરમાં સૌથી મોટો ડિલર છે!

મજબૂત નિર્ણય કે Commitmentની વાત કરો... પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડની વાત કરો, ગમે તેટલા નકાર સાંભળ્યા પછી પણ હિંમત ન હારવાની વાત કરો, Jerry કોઈપણ ભોગે ડિઝનીનું લાઇસન્સ મેળવવાનો જ હતો! Jerryને પૂછશો તો એ પણ એમ જ કહેશે, *Attitude is Everything!*

જ્યાં સુધી જરૂરી હોય ત્યાં સુધી મંડ્યા રહો!

કૅલિફોર્નિયાના ન્યૂપોર્ટ બીચ વિસ્તારમાં રહેતા બેન્જામિન રોલની તમને વાત કરું. 1990માં, 67 વર્ષની ઉંમરે એણે કાયદાની ડિગ્રી લીધી, પણ વકીલાત શરૂ કરતા પહેલાં એમને કૅલિફોર્નિયા Barની પરીક્ષા પસાર કરવી જરૂરી હતી.

પહેલા પ્રયત્નમાં એ 'ફેઇલ' થયા. બીજામાં પણ એમ જ બન્યું. દર વર્ષે આ પરીક્ષા ફક્ત બે વખત લેવાય છે. બેન્જામિન હિંમત ન હાર્યા. એણે પ્રયત્નો ચાલુ રાખ્યા. તમે નહીં માનો પણ તેર વખત નિષ્ફળ ગયા પછી 14મા પ્રયત્ને એ પાસ થયા ત્યારે એ 74 વર્ષના થઈ ચૂક્યા હતા. મોટાભાગના લોકોએ તો ક્યારના ય પ્રયત્નો છોડી દીધા હોત, પણ બેન્જામિન એમાંનો એક નહોતો! સાત સાત વર્ષના પ્રયત્નો પછી 1997માં એને સફળતા મળી!

બેન્જામિન કહે છે, *હું જીવું ત્યાં સુધી એ પરીક્ષા **પાસ** કરવાનાં પ્રયત્નો ચાલુ રાખવાનું મેં નક્કી કરી લીધું હતું!*

શું આ સ્ટોરી તમને ઍટિટ્યૂડના મહત્ત્વ વિષે કંઈ કહે છે? મોટાભાગનાં લોકોએ તો 60ની ઉંમર પછી કાયદાનો અભ્યાસ શરૂ જ ન કર્યો હોત. બેન્જામિને ફક્ત એટલું જ ન કર્યું, પણ Barની પરીક્ષા પણ સાત વર્ષ સુધી પ્રયત્નો (અને ધીરજ) ચાલુ રાખીને પસાર કરી.

બેન્જામિનની સ્ટોરી પણ એ વાતનો વધુ એક પુરાવો છે કે ***Attitude is Everything.***

Commitment કરવાનો સમય પાકી ગયો છે

હવે આપણે ધારી લઈએ કે તમારા મનમાં એક goal છે. તમારી જાતને પૂછવા જેવો પ્રશ્ન આ છે: આ goal સિદ્ધ કરવા માટે જે પ્રયત્નો કરવા પડે તે કરવા માટે શું હું તૈયાર છું? જો તમારો ઉત્તર આવો હશે, *હું લગભગ બધું કરીશ, ફક્ત આટલું નહીં કરું* તો નિખાલસપણે કહું કે તમે committed નથી, તમારો નિર્ણય મજબૂત નથી.

જો આમ હોય તો એ શક્ય છે કે તમારી ગાડી પાટા પરથી નીચે ઊતરી જાય, તમારો goal સિદ્ધ ન થાય. દાખલા તરીકે ઘણાં લોકો એક નવો બિઝનેસ આવા એપ્રોચ સાથે શરૂ કરે છે, 'હું એને છ મહિના આપીશ, જો છ મહિનામાં આ બિઝનેસ મને સમૃદ્ધ ન બનાવે તો હું એને છોડી દઈશ.' આવો માનસિક ઍટિટ્યૂડ સફળતા તરફ લઈ જતો નથી!

જો ડેવિડ બાલ્ડાકીએ આમ કહ્યું હોત તો એ ક્યાં હોત? 'હું લખવાનું કામ એકાદ વર્ષ કરી જોઈશ. જો મારી રચનાઓ નહીં વેચાય તો હું આ કામ છોડી દઈશ.' એમને ગમતું કામ એ કરી ન શક્યા હોત. એ આટલી બધી કમાણી કરી ન શક્યા હોત અને પોતાનું સ્વપ્ન પૂરું ન કરી શક્યા હોત.

હું એમ નથી કહેતો કે કશું સમજ્યા વિચાર્યા વિના, કોઈ જાતનું પ્લાનિંગ કર્યા વિના, તમે કોઈ ક્ષેત્ર કે પ્રવૃત્તિમાં કૂદી પડો અને કંઈક સુંદર બનવાની આશા રાખવા લાગો. તમારે ટાઇમટેબલ બનાવવા પડશે, ડેડલાઇન નક્કી કરવી પડશે અને ખર્ચનું પ્રમાણ પણ નક્કી કરવું પડશે કે જેથી તમે તમારા નક્કી કરેલા માર્ગ પર રહી શકો અને બને તેટલા જલ્દી સફળ થઈ શકો.

પરંતુ વાસ્તવિકતા એ છે કે તમે ગમે તેટલું કાળજીપૂર્વકનું પ્લાનિંગ કરો તો પણ તમે એવું તો નહીં જ કહી શકો કે તમારા goal સુધી પહોંચતા તમને કેટલો સમય લાગશે. વળી, તમારા માર્ગમાં કયા કયા અને કેટલા અવરોધો આવવાનાં છે એ પણ કહી શકાતું નથી.

અહીં જ commitmentવાળા અને commitment વિનાના લોકો વચ્ચેનો તફાવત સ્પષ્ટ થાય છે. ગમે તે થાય, ગમે તેટલો સમય લાગે તો પણ committed લોકો પોતાના માર્ગને વળગી રહેવાના અને અંતે સફળ થવાના. જે લોકો committed નથી તે મુશ્કેલીઓને જોતાં જ એ માર્ગ છોડી દેવાના!

હવે જ્યારે તમે મજબૂત નિર્ણયનું કે committmentનું મહત્ત્વ સમજ્યા છો ત્યારે આ સિદ્ધાંતનો અમલ કરવાનો સમય પાકી ગયો છે. એટલે આગળ વધો. જે goal સિદ્ધ કરવા માટે તમારા મનમાં જબરદસ્ત ઇચ્છા હોય એ goal પસંદ કરો. એ સિદ્ધ કરવા માટે જે કંઈ કરવું પડે તે કરવાનો પાક્કો નિર્ણય કરો. આગળ વધતા જાઓ અને તમારા માર્ગમાં આવતી તકોને ઓળખતા જાઓ અને એ તકોને ઝડપતા જાઓ. તે પછી તમારા માર્ગને વળગી રહો, પ્રયત્નો ચાલુ રાખો અને સફળ થવા માટે તૈયાર થઈ જાઓ!



5
આફતોને અવસરોમાં બદલો

દરેક સંકટ તેના જેટલા જ કે તેનાથી વધુ
મોટા લાભનું બીજ પોતાની સાથે લઈને જ આવે છે.

નેપોલિયન હિલ

['વિચારો અને ધનવાન બનો' જેવાં
અનેક પ્રેરણાદાયી પુસ્તકોનાં લેખક]

તમારા જીવનમાં જ્યારે પ્રૉબ્લેમ્સ કે સેટબૅક્સ આવે ત્યારે તમારું સૌ પહેલું રિઍક્શન કેવું હોય છે? જો તમે બીજા લોકો જેવા જ હશો તો તમારું પહેલું રિઍક્શન ફરિયાદ કરવાનું હશે. જેમકેઃ 'મારી સાથે જ આવું કેમ બન્યું?' 'હવે હું શું કરીશ?' 'મારી તો બધી યોજનાઓ ધૂળમાં મળી ગઈ!'

આવું રિઍક્શન આમ તો સ્વાભાવિક જ છે. જો કે શરૂઆતની નિરાશા ઓછી થાય તે પછી તમારે એક પસંદગી કરવાની રહે છે. કાં તો તમે દુ:ખી દુ:ખી થઈ જાઓ અને તમારી પરિસ્થિતિનાં નૅગેટિવ સાઇડ પર જ ફોકસ કર્યા કરો, અથવા તો તમે એ લાભ કે લેસન મેળવી શકો કે જે પ્રૉબ્લેમ તમને આપી રહ્યો છે.

હા, શરૂઆતનો થોડો સમય અનિશ્ચિતતા અને સંઘર્ષનો રહેશે પરંતુ મુશ્કેલીઓની સારી સાઇડ પણ હંમેશાં હોય જ છે. ખરેખર તો પ્રૉબ્લેમ એ હકીકતમાં પ્રૉબ્લેમ જ નથી હોતો! *એ છૂપા વેશમાં આવેલી તક હોઈ શકે છે.* દાખલા તરીકે એક સમસ્યા તમને એવા કોઈ પરિવર્તન તરફ લઈ જઈ શકે કે જે તમારા જીવનને વધુ આનંદદાયી બનાવી દે. જો આ સમસ્યા આવી ન હોત તો તમે આ પૉઝિટિવ પગલું કદી લીધું ન હોત.

દાખલા તરીકે તમે એવી ઘટનાઓ વિષે વાંચ્યું કે સાંભળ્યું જ હશે કે કોઈની 'જૉબ' જતી રહી હોય અને પછી તેણે પોતાનો સફળ બિઝનેસ સ્થાપ્યો હોય. જો એની 'જૉબ' ન ગઈ હોત તો શું એણે બિઝનેસ વિષે ગંભીરતાથી વિચાર્યું હોત? કદાચ નહીં!

એવું પણ બન્યું હશે કે તમે કોઈ 'જૉબ' માટે ઇન્ટરવ્યૂ આપ્યો હોય, એ બહુ સરસ પણ ગયો હોય અને તમે ખુશખુશાલ ચિત્તે 'ઑફર લેટર'ની રાહ જ જોતા હો – જે કદી આવ્યો જ ન હોય!

પણ થોડા મહિના પછી એનાથી યે વધુ સરસ 'જૉબ' તમને મળી ગઈ હશે. અગાઉની 'જૉબ' ન મળવી એ હકીકતમાં તમારા માટે આશીર્વાદરૂપ જ હતું જે ત્યારે તમને નહોતું સમજાયું.

એવી જ રીતે તમારી પસંદગીનું, તમારા સ્વપ્નનું ઘર કદાચ કોઈ બીજાએ ખરીદી લીધું હોય જે તમને થોડો સમય તો સાવ હતાશ કરી દે. પરંતુ એ પછી એનાથી યે સુંદર ઘર તમને મળી જાય ત્યારે ખબર પડે છે કે અગાઉનું મકાન ન મળ્યું તે એક છૂપો આશીર્વાદ જ હતો!

કોઈપણ પરિસ્થિતિમાં લાભ શો છે તે જુઓ

ન્યૂયૉર્ક ટાઇમ્સ અખબારે થોડાં વરસો પહેલાં એક લેખ પ્રકાશિત કરેલો, જેનું શીર્ષક હતું 'ઇઝ ધેર મીનિંગ ટુ એ બ્રેઇન ટ્યૂમર?' શેરોન નામની ચાલીસેક વર્ષની મહિલાએ એ લખેલો. તેની ડાબી આંખની પાછળ એક મોટી ગાંઠ હતી, જે છ કલાકનાં ઑપરેશન પછી કાઢી નંખાયેલી. નસીબજોગે એ ગાંઠ કૅન્સરની નહોતી. પરંતુ 'ટ્યૂમર'ના સમાચાર મળે એ પરિસ્થિતિ લાભપ્રદ છે ખરી? શેરોનના કહેવા મુજબ એને ઘણાં લાભ મળેલા.

એના સમાજે એને ખૂબ હૂંફ અને મદદ આપેલી. કેટલાક ફક્ત સામાન્ય પરિચયવાળા લોકોએ એનાં

પતિ અને બાળકોને સાંજનાં ભોજન પૂરા પાડેલાં. તેણીના મિત્રોએ તેણીના ઘરની સાફસૂફીની જવાબદારી ઉપાડી લીધેલી. લોકોમાં જે ભલાઈ અને મદદ કરવાની વૃત્તિ રહેલી છે તેનો અંગત અનુભવ શેરોનને ત્યારે જ થયો, જ્યારે એને પોતાને 'ટ્યૂમર' હોવાની જાણ થઈ.

જીવનનાં તકલાદીપણાને આટલે નજીકથી જોયા પછી શેરોને પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ વિકસાવી. હૉસ્પિટલની પથારી પર સૂતા સૂતા એણે જે goals નક્કી કરેલા તે સિદ્ધ કરવા માટે તે હવે વધુ મક્કમ બની છે. તેનાં ભાઈ અને બહેન સાથેનાં તેના સંબંધો હવે વધુ ગાઢ અને લાગણીસભર બન્યા છે.

શેરોન પોતે કહે છે તેમ, આ કહેવાતા પ્રૉબ્લેમને કારણે જ જીવન કેટલું સુંદર છે એનો તેને પરિચય થયો. આવું સુંદર જીવન આપવા માટે એ હવે ઈશ્વર તરફ વધુ આભારવશ બની છે.

કરુણ ઘટનાથી જબરદસ્ત સફળતા તરફ

સફળતાનો રસ્તો ઘણી વખત મુશ્કેલીઓમાંથી પસાર થતો હોય છે, ઍન્ટ્રેપ્રિન્યોર (ઉદ્યોગ-સાહસિક) ડેવ બ્રૂનો સ્વાનુભવથી આ વાત જાણે છે. 1980ના દાયકામાં, એક મેડિકલ ઇક્વિપમૅન્ટ કંપનીમાં કામ કરતા કરતા એ નેશનલ સેલ્સ મૅનેજરના ઉચ્ચ હોદ્દા સુધી પહોંચેલો. એ પોતાની પત્ની મર્લિન અને ત્રણ બાળકો સાથે અમેરિકાનાં વિસ્કોન્સિન રાજ્યના મિલવૌકી શહેરના એક સુંદર ઘરમાં સરસ મજાનું જીવન માણી રહ્યો હતો.

પણ 1984માં એની 'જૉબ' જતી રહી. થોડા મહિનાઓ પછી – જ્યારે હજુ એ બેરોજગાર હતો ત્યારે – એની કારને ઍક્સિડન્ટ થયો. એને મોટી ઈજાઓ થઈ. એનાં ફેફસાં, પાંસળીઓ, હૃદય, બરોળ અને લિવર(યકૃત)ને ખાસ્સું નુકસાન પહોંચ્યું.

એ જીવશે કે નહીં એ વિષે ડૉક્ટરો પણ શંકાશીલ હતા. બ્રૂનો પોતે તો એમ જ માનતો હતો કે, એ મરી જ જશે. ત્રણ દિવસ સુધી એ 'લાઇફ સપોર્ટ સિસ્ટમ'ના સહારે જીવ્યો. પણ તે પછી ચમત્કારિક રીતે એ સાજો થઈ ગયો! બ્રૂનોને થયું કે એને એક નવું જીવન જ મળ્યું છે!

દબાણ નીચે આવ્યા વિના હીરા ન બનાય.

મેરી કેઇસ

[મેડિકલ એક્ઝામિનર, ન્યૂરો પેથોલૉજી, ફોરેન્સિક પેથોલૉજીનાં પ્રૉફેસર]

હૉસ્પિટલમાં રહેવા દરમ્યાન બ્રૂનો વિચારવા લાગ્યો કે હવે એ શું કરશે? અત્યાર સુધીનાં જીવન દરમ્યાન એણે ખાસ્સા એવા 'મોટિવેશનલ' સૂત્રો અને સુવાક્યો એકઠાં કર્યાં હતાં. એમનામાં રહેલી શક્તિ વિષે એ જાણતો હતો. એની માતા એમના ઘરમાં આવાં સૂત્રો ઠેર ઠેર લગાડ્યાં કરતી. આ સૂત્રોથી એને હંમેશાં પ્રેરણા અને દિશા મળતી.

અચાનક જ એને એક ઝબકારો થયો કે હવે એ શું કરશે? તે એક એવો બિઝનેસ શરૂ કરશે કે જેમાં આ પ્રેરણાદાયી સૂત્રોને એ બીજાઓ સાથે વહેંચી શકે. પણ એને એ વિષેની કોઈ ખબર નહોતી પડતી કે એ આમ કઈ રીતે કરી શકશે.

હૉસ્પિટલમાંથી ઘેર આવ્યા પછી વળી એને એક વધુ ખરાબ સમાચાર મળ્યા. કામ નહીં કરી શકવાને કારણે તથા તોતિંગ મેડિકલ બિલોને કારણે એને નાદારી જાહેર કરવી પડી. તે અને તેની પત્ની એમનું ઘર ગુમાવી બેઠાં અને એક નાનકડા, ફ્લૅટમાં એમને રહેવા જવું પડ્યું.

આમ છતાં બ્રૂનો એનાં સ્વપ્નને ત્યજી દેવા માટે તૈયાર નહોતો. તે પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ અને દૃઢ નિર્ધાર સાથે આગળ વધતો રહ્યો. એણે એવી 'જૉબ' લેવા માંડી જેમાં માર્કેટિંગ અને પ્રિન્ટિંગ વિષે એ જાણી શકે. એ પોતાનાં 'મોટિવેશનલ' સૂત્રોનાં પ્રચાર અને પ્રસાર માટે સતત વિચારતો અને એના માટેનું સાધન શોધવા મથ્યા કરતો.

એક દિવસ એક વિચારે જાણે હથોડાની માફક એના મગજ પર પ્રહાર કર્યો. એણે વિચાર્યું કે ક્રૅડિટ કાર્ડ્ઝ પર એ પોતાનાં સૂત્રો છાપશે. એ જ સાંજે એક ક્રૅડિટ કાર્ડ કંપનીના 'ગોલ્ડ કાર્ડ'ની જાહેરાત

એણે જોઈ.

'આ તો ઓર કામનું છે', એણે વિચાર્યું, 'ધાતુના ગોલ્ડ કાર્ડ પર મારાં સૂત્રો છાપું કે જે લોકો જ્યાં જાય ત્યાં તેમની સાથે લઈ જાય.'

એટલે એણે 'ઍટિટ્યૂડ', 'લીડરશિપ', 'પર્સિસ્ટન્સ એટલે કે સતત પ્રયત્નો' અને 'હિંમત' પર સૂત્રો બનાવ્યાં. તેણે એ કાર્ડઝને નામ આપ્યું 'સક્સેસ ગોલ્ડ કાર્ડ્ઝ!'

જે વસ્તુઓ તકલીફ આપે છે તે જ કંઈક શીખવે છે.

બેન્જામિન ફ્રેન્કલિન

[અમેરિકાનાં સ્થાપક, એમની આત્મકથા
અનેક માટે પ્રેરણાદાયી નીવડી છે.]

હૉસ્પિટલ છોડ્યા પછી પાંચ વર્ષે એનું પહેલું ગોલ્ડ કાર્ડ વેચાયું. અત્યાર સુધીમાં એ વીસ લાખથી યે વધુ ગોલ્ડ કાર્ડ વેચી ચૂક્યો છે!

આમ ડેવ બ્રૂનોએ એક કરુણ અકસ્માતને એક જબરદસ્ત સફળતામાં ફેરવી નાખ્યો.

બિઝનેસમાં મળતી નિરાશા એક છૂપા આશીર્વાદ હોઈ શકે

એમ ન માનશો કે ઉપરનો સિદ્ધાંત ફક્ત કરુણ ઘટનાઓ પૂરતો જ છે. મારા બિઝનેસમાં પણ આવું જ કંઈક બનેલું જેણે મારા આ સિદ્ધાંતમાંના વિશ્વાસને વધુ દૃઢ બનાવ્યો હતો. માર્ચ 1991માં ઘણીબધી શોધખોળ પછી મેં મારા *Attitude is Everything* ટી-શર્ટનાં સ્ક્રીન પ્રિન્ટિંગ માટે એક કંપનીને પસંદ કરી.

એ જ વર્ષના જૂન માસમાં એક લોકલ અને નેશનલ લેવલની ઍડ્વર્ટાઇઝિંગ કંપનીને મારા આ ટી-શર્ટ્સનું માર્કેટિંગ કરવા માટે મેં રોકી. જુલાઈની શરૂઆતમાં જ એક પ્રૉબ્લેમ ઊભો થયો. વચન આપ્યા પ્રમાણે સ્ક્રીન-પ્રિન્ટિંગ કરનારી કંપનીએ બે અઠવાડિયાંમાં જે કામ પૂરું કરવાનું હતું તે કરવામાં એણે પાંચ અઠવાડિયાંનો સમય લઈ લીધો. આ તો ચાલે એમ જ નહોતું એટલે મેં બીજો સ્ક્રીન-પ્રિન્ટર શોધવાનું નક્કી કરી લીધું.

પરંતુ મેં મારા ભાવો અને ડિલિવરીની શરતો તો મૂળ પ્રિન્ટર સાથેની ચર્ચાના આધારે નક્કી કરી લીધા હતા. જોકે આ પણ એક મોટો પ્રૉબ્લેમ તો હતો જ કે, જો બીજી કંપની મને એ જ ક્વૉલિટીની પ્રોડક્ટ લગભગ એ જ ભાવે પૂરી ન પાડે તો?

પણ મેં સહેજ પણ હતાશ થવાને બદલે બીજો વધુ સારો સ્ક્રીન-પ્રિન્ટર શોધવાનું નક્કી કરી લીધું. એક જ અઠવાડિયામાં મને એવો પ્રિન્ટર મળી પણ ગયો. જે ઑર્ડર બેથી પાંચ અઠવાડિયાંનો સમય લેતો હતો તે અમે બેથી ચાર દિવસમાં સપ્લાય કરી શકતા હતા. આજે વીસ વર્ષ પછી પણ હું એ જ પ્રિન્ટર સાથે કામ કરી રહ્યો છું.

પહેલો સ્ક્રીન-પ્રિન્ટર ગુમાવ્યો એ મારા માટે હકીકતમાં બહુ સારી ઘટના સાબિત થઈ. એ વખતે જો કે મને એ વાતની જાણ નહોતી, પરંતુ હું સતત માનતો રહ્યો કે આ ખરાબ પરિસ્થિતિને હું શ્રેષ્ઠ પરિસ્થિતિમાં ફેરવી શકીશ... અને હું એમ કરી શક્યો! આવા અનુભવોએ મને શીખવ્યું છે કે જ્યારે એક બારણું બંધ થાય છે ત્યારે બીજું બારણું ખૂલવાની રાહ જ જોતું હોય છે!

ફ્રસ્ટેશનમાંથી જન્મે છે કરિયરનું પરિવર્તન!

મુશ્કેલીઓ અને સમસ્યાઓમાંથી લાભ કઈ રીતે મળે છે તેનું એક ઉદાહરણ મારી પોતાની ફ્રસ્ટેશનનું પરિવર્તન છે. કાયદાનો અભ્યાસ પૂરો કર્યા પછી જ્યાં સુધી કરિયરનો અનુભવ મને નહોતો થયો ત્યાં સુધી 'સેલ્ફ-હેલ્પ' કે 'મોટિવેશનલ' ક્ષેત્રનાં પુસ્તકોની કિંમત મને નહોતી સમજાઈ. જિંદગીમાં જ્યારે મને ભયાનક દુઃખનો અનુભવ કર્યો ત્યારે જ મેં સુખ અને સફળતાના સિદ્ધાંતોની શોધ શરૂ કરી.

મહાનતાની ઊંચાઈએ લઈ જતો
રસ્તો હંમેશાં કાંટાળો જ હોય છે.
સેનેકા
[રોમન સ્ટોઇક ફિલૉસૉફર
(ફરિયાદ કર્યા વિના દુઃખ સહન કરવાની સલાહ આપનાર)
દુઃખ અને સુખને સમાન ગણવાનું કહેનાર.]

હવે મને લાગે છે કે એ દિવસોમાં મેં જે હતાશાનો સામનો કર્યો હતો તે ખરેખર તો એક છૂપા આશીર્વાદ જ હતા!

હવે મને સમજાયું છે કે એ બધા નૅગેટિવ બનાવો મને મારા સારા ભવિષ્ય માટે કેળવી રહ્યા હતા. મારે મુશ્કેલીઓ અને દુઃખનો સામનો કરવો પડ્યો કે જેથી હું પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડની કિંમત સમજી શકું.

એટલે જ્યારે મને કોઈ કહે છે કે તેઓ નાહિંમત થઈ ગયા છે ત્યારે હું સમજી શકું છું કે એ લોકો નૅગેટિવિટી અનુભવી રહ્યા છે. હું એવા સમયગાળામાંથી પસાર થઈ ચૂક્યો છું. કેટલાક સંઘર્ષોનો સામનો કર્યા પછી જ હું મારા જીવનમાં કેટલીક અમૂલ્ય બાબતો શીખ્યો છું. જે લોકો મારા પ્રવચનો સાંભળે છે કે મારાં લખાણો વાંચે છે તેમની સાથે હું વધુ સારી રીતે 'કૉમ્યુનિકેટ' કરી શકું છું.

હકીકતમાં, જો હું વકીલ તરીકેના કામથી વધુ ને વધુ અસંતુષ્ટ ન થયો હોત તો હું મારી કરિયર બદલવા માટે ખુલ્લા મને કદી વિચાર ન કરી શક્યો હોત. હું મારી કરિયરમાં અને જીવનમાં તળિયા તરફ તીવ્રપણે ગતિ કરવા લાગ્યો હતો એટલે જ મેં કરિયર બદલવાનો નિર્ણય લીધો, જે ખૂબ સફળ નીવડ્યો.

જ્યારે કોઈ મને પૂછે છે કે તમે તમારી કરિયર બદલવાનો નિર્ણય શા માટે લીધો? ત્યારે હું ઉત્તર આપું છું કે 'એનું કારણ હતું, ખૂબ દર્દ- વેદના! – શારીરિક, માનસિક અને આધ્યાત્મિક – ત્રણેય પ્રકારે. આ વધુ પડતી વેદના, કે જેને હું ટાળી શકું તેમ નહોતો, એણે મને આ નિર્ણય લેવા માટે પ્રેર્યો. હવે મારું જીવન ખૂબ મજાનું છે અને બધું વધુ ને વધુ સારું થતું જાય છે.'

હવે તમારા જીવન પર એક દૃષ્ટિપાત કરીએ. તમારા જીવનમાં કદી એવી પરિસ્થિતિ આવી હતી કે જેમાં દેખીતી રીતે નૅગેટિવ અનુભવ, હકીકતમાં પૉઝિટિવ અનુભવમાં ફેરવાઈ ગયો હોય?

સંકટો આપણી છૂપી શક્તિઓને બહાર લાવે છે.
જેફ કેલર

શક્ય છે કે તમારી નોકરી છૂટી ગઈ હોય અને પછી તમને બીજે સ્થળે વધુ સારો હોદ્દો મળ્યો હોય. અથવા તમારી તબિયત બગડી હોય જેને લીધે તમે પૌષ્ટિક, સ્વાસ્થ્યપ્રદ ખોરાક લેવાનું શરૂ કરી દીધું હોય અથવા તો વ્યાયામ કરવાનું શરૂ કરી દીધું હોય? તમારા જીવનમાં આવેલી મુશ્કેલીઓ પર એક નજર નાંખો. એમાંથી તમને કોઈ ને કોઈ લાભદાયક પરિણામો મળ્યાં જ હશે. પૉઝિટિવ પરિણામો હોય જ છે... જો આપણે તેમને શોધવાનો પ્રયત્ન કરીએ તો!

સંકટો આપણને કેવી રીતે કેળવે છે

આ અંગે વિચારીએ તો સાત અલગ અલગ રીતે સંકટો આપણા માટે કંઈક ને કંઈક સારું પરિણામ લઈને આવે છે.

(1) *સંકટ આપણને યોગ્ય દૃષ્ટિ આપે છે.* કોઈ ખતરનાક બીમારીમાંથી બહાર આવ્યા પછી ક્યારેક તમારી કારનાં ટાયરને પંક્ચર પડે કે વરસાદમાં તમારા ઘરનાં છાપરાંમાંથી થોડું પાણી ટપકે તો તમને એ મોટી તકલીફ નહીં લાગે! રોજબરોજની જિંદગીમાં આવ્યા કરતા આવા પ્રશ્નો તમને સાવ નાના લાગશે. તમે એ બાબતો પર તમારું ધ્યાન કેન્દ્રિત કરશો કે જે જીવનમાં ખરેખર

અગત્યની છે.

(2) *સંકટો આપણને કોઈક પ્રત્યે આભારવશ બનાવે છે.* પ્રૉબ્લેમ્સ અને મુશ્કેલીઓ, ખાસ કરીને જેમાં કોઈક પ્રકારનું નુકસાન સામેલ હોય તે આપણને આપણાં જીવનની સારી બાજુઓની કદર કરતા શીખવે છે. આ થોડું વિચિત્ર છે પણ સાચું છે. કેટલીક વસ્તુઓ આપણી પાસેથી છીનવાઈ જાય તે પછી જ આપણને તેની સાચી કિંમતનું ભાન થાય છે. જ્યારે તમને શિયાળામાં નહાવા માટે ગરમ પાણી નથી મળતું ત્યારે તમને ગરમ પાણીની કિંમત સમજાય છે. સ્વાસ્થ્યની કિંમત તમે બીમાર પડો ત્યારે જ તમને સમજાય છે. શાણો માણસ પોતાના જીવનમાં મળેલા આશીર્વાદો કે સુખમય પરિસ્થિતિઓ પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે – મુશ્કેલીઓ કે સમસ્યાઓને ધ્યાનમાં લેતો નથી. એક વાત યાદ રાખો – આપણે હંમેશાં આપણાં શક્તિશાળી વિચારોની દિશામાં જ આગળ વધતા હોઈએ છીએ, એટલે તમારે જેના માટે ઈશ્વરનો કે અન્ય કોઈનો આભાર માનવાનો હોય તેના માટે એમ કરશો તો એવી પરિસ્થિતિઓ વધુ ને વધુ સર્જાતી રહેશે કે જ્યારે ફરી તમારે કોઈનો આભાર માનવાનો થાય!

(3) *સંકટો આપણી છૂપી શક્તિઓને બહાર લાવે છે.* એક ખૂબ જ ગંભીર ઘટના કે ખૂબ મોટા અવરોધને પાર કર્યા પછી તમે 'ઇમોશનલી' વધુ મજબૂત થઈને બહાર આવો છો. જિંદગીએ તમારી પરીક્ષા કરી અને તમે તેમાં સફળતા મેળવી શક્યા. તે પછી બીજી મુશ્કેલી આવે ત્યારે, એની સાથે કામ પાડવા માટે વધુ શક્તિશાળી બન્યા હો છો. પ્રૉબ્લેમ્સ અને ચૅલેન્જિસ – આપણામાં જે શ્રેષ્ઠ હોય છે તેને બહાર લાવે છે – આપણને આપણી એવી શક્તિઓનો પરિચય થાય છે કે જે આપણામાં હતી એ જ આપણે નહોતા જાણતા! જીવનના રસ્તે જો આવા ખાડા ટેકરા ન આવ્યા હોત તો આપણે હંમેશ માટે એ શક્તિઓથી અજાણ રહી જાત! મુશ્કેલીઓમાં આ શક્તિઓને જાણીને આપણે તેમને વધુ વિકસાવી શકીએ છીએ.

(4) સંકટો આપણને પરિવર્તન લાવવા માટે અને એ માટે યોગ્ય સ્ટેપ્સ ભરવા માટે પ્રેરણા આપે છે. સામાન્ય રીતે આપણે બધાં જૂનીપુરાણી રીતરસમોને વળગી રહીએ છીએ, પછી ભલેને આપણું જીવન ગમે તેટલું 'બોરિંગ' બની જાય! કોઈ કટોકટી કે મુશ્કેલીઓની પરંપરા આવે તો જ આપણે આપણી લાઇફસ્ટાઇલ બદલીએ છીએ. પ્રૉબ્લેમ્સ દ્વારા જીવન તમને એવું શીખવે છે કે તમારી ગાડી જરા આડે રસ્તે ચઢી ગઈ છે અને તેના માટે કેટલાંક જરૂરી પગલાં લેવા પડશે.

(5) *સંકટો આપણને ઉપયોગી લેસન શીખવે છે.* ધારો કે તમે બિઝનેસના કોઈ સાહસમાં નિષ્ફળ ગયા. એમાંથી તમે એવું કંઈક શીખશો કે જે હવે પછીના તમારા સાહસમાં તમને ઝળહળતી સફળતા અપાવશે.

(6) *સંકટો નવા બારણાં ખોલી આપે છે.* તમારે કોઈ એક વ્યક્તિ સાથેનો સંબંધ પૂરો થાય ને કોઈ બીજી વ્યક્તિ સાથે વધુ સંતોષદાયક સંબંધની શરૂઆત થાય એવું નથી બનતું? તમારી એક 'જૉબ' છૂટે અને બીજી, પહેલી 'જૉબ' કરતાં પણ વધુ સારી 'જૉબ' મળી જાય એવું બનતું જ હોય છે. આવા કિસ્સાઓમાં 'પ્રૉબ્લેમ' એ હકીકતમાં 'પ્રૉબ્લેમ' હોતો જ નથી. હકીકતમાં તે છૂપા વેશમાં આવેલી તક હોય છે. એક બારણું બંધ થયું પરંતુ બીજું ખૂલવાની તૈયારીમાં જ છે!

(7) *સંકટો આપણો આત્મવિશ્વાસ અને આત્મગૌરવ વધારે છે.* જ્યારે તમે કોઈ અવરોધને પાર કરવા માટે તમારી તમામ હિંમત અને તમારા મક્કમ નિર્ણયને એકઠા કરો છો ત્યારે તમને લાગે છે કે તમે હવે એ અવરોધને દૂર કરવા માટે શક્તિમાન છો. તમારો આત્મવિશ્વાસ વધે છે. તમારી નજરમાં તમારી વૅલ્યુ વધે છે અને આ પૉઝિટિવ ફીલિંગ્સ તમારી હવે પછીની પ્રવૃત્તિઓમાં તમારી સાથે રહે છે.

'પૉઝિટિવ' પરિણામોની શોધમાં રહો

જીવનમાં તમારા ભાગના પ્રૉબ્લેમ્સ અને સંકટો જરૂર આવશે. હું એમ નથી કહેતો કે જીવનમાં કોઈ કરુણ ઘટના બને ત્યારે વાસ્તવિકતાનો સામનો ન કરો કે પછી દુઃખની લાગણી ન અનુભવો. હું ફક્ત એટલું જ કહું છું કે જે કંઈ બન્યું તેને કરુણ ઘટના કે 'ટ્રેજેડી' તરીકે તરત ને તરત ન મૂલવશો. કેટલીક વખત તેની પાછળ કોઈ છૂપો લાભ હોય છે એ ધ્યાનમાં રાખશો.

તમારી પાસે પસંદગી તો હંમેશાં હોય જ છે. તમે તમારા પ્રૉબ્લેમને 'નૅગેટિવ' રીતે વિચારીને દુઃખી અને નિરાશ થઈ શકો છો, પરંતુ હું તમને ખાતરી આપું છું કે તેનાથી પરિસ્થિતિ વધારે બગડશે. બીજી પસંદગી એ છે કે દેખીતી 'નૅગેટિવ' પરિસ્થિતિને એક તક તરીકે જોવી – જેમાંથી તમે કંઈક શીખી શકો. માનો યા ના માનો, આપણા પ્રૉબ્લેમ્સ આપણાં ભલા માટે આવે છે. આપણને તોડી નાખવા માટે, આપણો વિનાશ કરવા માટે નહીં!

એટલે હવે પછી તમારા જીવનમાં પ્રૉબ્લેમ્સ કે સૅટબૅક્સ આવે તો નિરાશ ન થતા કે પ્રયત્નો છોડી ના દેતા. આવી બાબતો તમારા ઍટિટ્યૂડની બારીને હંમેશ માટે ઝાંખી કે અસ્વચ્છ કરી નાખે તે ન ચાલે. એ ગંદી બારીને સાફ કરો. તમને એ વાતનો ખ્યાલ આવશે કે હવે તમે પહેલા કરતાં ઘણી વધુ સારી રીતે જોઈ શકો છો! નેપોલિયન હિલના પેલા શબ્દો યાદ રાખોઃ 'દરેક સંકટ, કોઈક મોટા લાભનું બીજ લઈને જ આવે છે.'

તમારા ખરાબ અનુભવમાંથી તમે શું શીખ્યા એ તમારી જાતને હંમેશાં પૂછતા રહો. આગળ વધવા અને વધુ સારા, વધુ શક્તિશાળી માનવી બનવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો. કટોકટીના સમયે હંમેશાં પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ જાળવી રાખો. તમારું મન ખુલ્લું રાખો, કે જેથી મુશ્કેલીમાં છુપાયેલા લાભને તમે જોઈ શકો!



ભાગ-2
તમારા શબ્દો કાળજીપૂર્વક પસંદ કરો

કોઈ વસ્તુનું વારંવાર પુનરાવર્તન કરો,
તમે એ જ બનવા લાગશો.

ટોમ હોપકિન્સ

[લેખક, વક્તા અને 'સેલ્સ'નાં ક્ષેત્રમાં દંતકથા સમાન નામના મેળવનાર]

6

તમારા શબ્દો પોતાની અસર છોડી જાય છે

તમે પસંદ કરેલા શબ્દો તમારું ભવિષ્ય બનાવશે.

ઍન્થની રોબિન્સ

['અવેકન ધ જાયન્ટ વિધિન' જેવાં
અનેક બેસ્ટસેલર પ્રેરણાદાયી પુસ્તકોનાં લેખક]

તમે જે શબ્દોનો દરરોજ ઉપયોગ કરો છો તેના વિષે તમે છેલ્લે ક્યારે વિચાર્યું હતું? એને પસંદ કરવામાં તમે કેટલી સંભાળ રાખો છો?

તમે કદાચ એમ વિચારશો કે 'શબ્દો વિષે આટલી બધી ધમાલ શા માટે?' એનો ઉત્તર સહેલો છે. આપણે કદાચ જાણતા નથી પરંતુ શબ્દોમાં અસાધારણ શક્તિ રહેલી હોય છે. શબ્દો ઝળહળતું ભવિષ્ય બનાવી શકે છે, તકનો નાશ કરી શકે છે અથવા 'જૈસે થે' પરિસ્થિતિ જાળવી રાખી શકે છે. તમારા શબ્દો તમારી માન્યતાઓને મજબૂત કરે છે અને તમારી માન્યતાઓ તમારી વાસ્તવિકતાનું સર્જન કરે છે.

આખી પ્રોસેસને આ રીતે દર્શાવી શકાય.

વિચારો → શબ્દો → માન્યતાઓ → કાર્યો → પરિણામો.

એ આ રીતે કામ કરે છે. ટોમ નામનો માણસ આમ વિચારે છે, 'સેલ્સના ક્ષેત્રમાં હું નકામો છું.' આ વિચાર એ એક જ વખત નથી કરતો. એનાં મનમાં સતત આ જ વિચાર ઘોળાયા કરે છે, એના જીવનમાં કદાચ હજારો વખત એ આવો જ વિચાર કરે છે.

એ પછી ટોમ આ જ વિચારને મજબૂત કરે એવા શબ્દોનો ઉપયોગ કરવા લાગે છે. એ એના મિત્રો અને સહકાર્યકરોને કહે છે, 'સેલ્સમાં મારું કામ નહીં, નવા નવા ગ્રાહક શોધવા, એમની સાથે માથાપચ્ચી કરવી, એમને આપણી 'પ્રોડક્ટ' વેચવી... આ બધું મને બહુ કંટાળો આપે છે.' અહીં પણ આ જ શબ્દોનો એ વારંવાર ઉપયોગ, પોતાની જાત સાથે અને અન્યો સાથે વાતચીત કરતી વખતે કરે છે.

આવા ***શબ્દો*** નો ઉપયોગ કરવાથી એને ખબર પણ ન પડે તે રીતે, તેની ***માન્યતા*** વધુ ને વધુ દઢ થતી જાય છે. એની આ 'નૅગેટિવ' માન્યતા જ એને સેલ્સમાં સફળતા મેળવતાં રોકે છે.

સ્વાભાવિક રીતે જ, જ્યારે ટોમ માનતો જ નથી કે એ સેલ્સમાં સફળતા મેળવીને સારા એવા પૈસા મેળવી શકશે, ત્યારે એ એવાં કોઈ પગલાં ભરવાનો નથી કે જે એને સફળતા તરફ લઈ જાય.

એટલે ટોમને ***પરિણામો*** પણ એવાં જ મળવાનાં!

આ સ્થિતિ વધુ ખરાબ બનતી જાય છે કારણકે એ વધુ 'નૅગેટિવ' વિચારો કરે છે. 'નૅગેટિવ' શબ્દોથી વાતચીત કરવાનું ચાલુ રાખે છે, એની પોતાનાં વિષેની 'નૅગેટિવ' માન્યતાને મજબૂત કરતો જાય છે અને એને વધુ 'નૅગેટિવ' પરિણામો મળે છે! આ એક વિષચક્ર છે.

માણસજાત દ્વારા ઉપયોગમાં લેવાતી શ્રેષ્ઠ દવા શબ્દો છે.

રુડયાર્ડ કિપ્લિંગ

['જંગલ બૂક'નાં લેખક, ભારતમાં ઘણાં વર્ષો રહેલા.
'મોગલી' તેમનું અમરપાત્ર છે.]

અલબત્ત, જો ટોમે 'પૉઝિટિવ' વિચારો કરવા માંડ્યા હોત તો આ આખીયે પ્રોસેસનો અંત 'પૉઝિટિવ' આવ્યો હોત. કારણ કે 'પૉઝિટિવ' ***વિચારો*** પછી 'પૉઝિટિવ' શબ્દો, 'પૉઝિટિવ' ***માન્યતાઓ*** અને

'પૉઝિટિવ' ***કાર્યો*** થયાં હોત. આ બધાના સરવાળારૂપે ***પરિણામો*** પણ પૉઝિટિવ મળ્યાં હોત.

હું એમ કહેવા માગું છું કે આ પ્રક્રિયામાં ***શબ્દો*** નું મહત્ત્વ ઓછું ન આંકશો. જે લોકો પોતાને 'નૅગેટિવ' શબ્દોનું પોષણ આપે છે એમનો 'ઍટિટ્યૂડ' નૅગેટિવ થઈ જાય એમાં કોઈ આશ્ચર્ય નથી. જેવું કાર્ય તેવું પરિણામ. સતત 'નૅગેટિવ' શબ્દોનો ઉપયોગ કરીને તમે શ્રેષ્ઠ સિદ્ધિઓ મેળવી શકો નહીં. કારણકે 'નૅગેટિવ' શબ્દો, 'નૅગેટિવ' માન્યતાઓને જન્મ આપે છે અને અંતે એ માન્યતાઓ 'નૅગેટિવ' પરિણામો સુધી લઈ જાય છે.

તમારા ઘરમાં કોઈપણ પ્રકારનાં રિપેરિંગ માટે તમે મને નહીં બોલાવો !

ઘરમાં કોઈપણ જાતનાં રિપેરિંગની વાત આવે કે તરત હું ગભરાઈ જાઉં છું. નળ બદલવાનો હોય કે ટૉઇલેટની ટાંકીની ગરબડ ઠીક કરવાની હોય કે પછી કોઈ નાનકડું સુથારીકામ કરવાનું હોય, હું કદાચ માઉન્ટ ઍવરેસ્ટ સર કરી શકું પણ આ કામ નહીં કરી શકું! ઇલેક્ટ્રિક વાયરિંગ કરવાનું છે? સૉરી! મને નહીં ફાવે!

જ્યાં પણ કોઈ 'ઇન્સ્ટ્રક્શન શીટ'નો ઉપયોગ કરવાનો આવે ત્યાં પણ મારી આ જ હાલત થાય છે. મારી હાલત ત્યારે સુપરમેન જેવી થાય છે, જેનાં શરીર સાથે અથડાઈને બંદૂકની બધી ગોળીઓ પાછી ફરે છે પરંતુ જ્યાં 'Kryptonite' નામના પદાર્થનો ઉપયોગ થયો કે ખલ્લાસ! સુપરમેન 'હીરો'માંથી 'ઝીરો' થઈ જાય છે!

કોઈ 'ઇન્સ્ટ્રક્શન શીટ'નો સામનો કરવાનો થાય ત્યારે મારી પણ આ જ હાલત થાય છે. એના તરફ જોવું પણ મારા માટે સમયનો બગાડ છે. હું એને કદી સમજી શકવાનો નથી! એટલે હું એને બાજુ પર મૂકીને મારી પત્ની ડોલોરસને બૂમ પાડું છું. એના માટે આ ડાબા હાથનો ખેલ છે!

હું કોઈપણ પ્રકારનાં રિપેરિંગમાં આવો 'નક્કામો' કેવી રીતે બન્યો એ જાણવું છે? એમ તો હું સાવ ડોબો પણ નથી, સરેરાશ બુદ્ધિ તો હું પણ ધરાવું જ છું. તો પછી શું બીજા લોકોનાં શરીરમાં રિપેરિંગ માટેનો કોઈ 'જીન' છે, જે મારામાં નથી? એવું પણ નથી, તો પછી છે શું?

ઉત્તર સાવ સીધોસાદો છે. છેલ્લાં 40 વર્ષોથી હું મારી જાતને કહેતો આવ્યો છું કે "મિકેનિકલ બાબતોમાં હું 'ઢ' છું!" 'મને કશું રિપેર કરતાં આવડતું નથી.' અને આ 'નૅગેટિવ' શબ્દો ચાળીસ ચાળીસ વર્ષોથી હું ખુદ મારા માટે વાપરતો હોવાથી મારી એક મજબૂત 'નૅગેટિવ' માન્યતા થઈ ગઈ છે કે 'હું કોઈપણ જાતનું રિપેરિંગ કરી શકું એમ નથી.'

તમે જોયું કે શબ્દોના ઉપયોગમાં કાળજી ન રાખવાથી, મારી જાતે જ મેં આ પરિસ્થિતિ ઊભી કરી છે? સત્ય તો એ છે કે 'પૉઝિટિવ' શબ્દોનો ઉપયોગ શરૂ કરીને મેં આ હકીકતને પલટાવી નાખી છે!

આ વિજ્ઞાનીના શબ્દો પર વિચાર કરવો જરૂરી છે

નાસા સંસ્થાનાં પરગ્રહવાસીઓ વિષેનાં પ્રોજેક્ટનાં મુખ્ય વિજ્ઞાની કેન્ટ કલર્સનો એક લેખ મેં વરસો પહેલા વાંચેલો. કેન્ટ ફિઝિક્સમાં 'ડૉક્ટરેટ' ધરાવે છે અને બ્રહ્માંડમાંથી આવતા રેડિયો સિગ્નલની શોધખોળ કરે તેવું એક 'સૉફ્ટવૅર' તેઓ એ વખતે વિકસાવી રહ્યા હતા.

બોલનારના શબ્દો દ્વારા જ તેનું
ચારિય અને સ્વભાવ વ્યક્ત થાય છે.

પ્લુટાર્ક

[મૂળ ગ્રીક, પછીથી રોમનાં નાગરિક બનેલા નિબંધકાર અને જીવનકથા-લેખક]

કેન્ટને થોડી શારીરિક તકલીફ છે. તેઓ એને કઈ રીતે વર્ણવે છે એ જોઈએ. 'થોડું અગવડરૂપ' અથવા 'નાનકડી ખોડ!' હકીકતમાં કેન્ટની શારીરિક તકલીફ શી છે? આર્થ્રાઇટિસની શરૂઆત કે ક્યારેક થતો માઇગ્રેનનો માથાનો દુ:ખાવો?

જી ના, કેન્ટ અંધ છે! હા, એ સાચું છે. કેન્ટ અંધ છે. તમને એ આશ્ચર્ય નથી લાગતું કે અંધત્વ જેવી જબરદસ્ત તકલીફને કોઈ 'સામાન્ય અગવડ' તરીકે ઓળખાવી શકે?

આવાં પૉઝિટિવ શબ્દોના ઉપયોગથી કેન્ટ પોતાની જાતને એક જબરદસ્ત શક્તિ આપે છે. પોતાની બ્લાઇન્ડનેસને મજબૂત નથી બનાવતા. એટલે જ એ તમારા મારા જેવા, દૃષ્ટિ ધરાવતા લોકો કરતાં પણ વધારે કામ કરે છે!

તમે હાલમાં કયા અવરોધોનો સામનો કરી રહ્યા છો? જો તમે એને ફક્ત 'થોડી અગવડ' કે 'નાનકડી તકલીફ' માનવા લાગો તો તમે કેટલા બધાં શક્તિશાળી બની જાઓ?

કહેવું કે ન કહેવું ?

તમારા 'goal' તરફ તમને લઈ જવા માટે 'પૉઝિટિવ' શબ્દોના ઉપયોગના મહત્ત્વ વિષે હું જ્યારે કંઈક કહું છું ત્યારે તમારામાંના કેટલાક વિચારતા હશે, "આ 'પૉઝિટિવ' શબ્દો મારે મારી જાતને કહેવા કે અન્ય લોકોને?" તમને ડર લાગતો હશે કે તમે તમારા goals વિષે બીજાઓને કહેશો તો તેઓ તમને 'ફેંકુ' ગણવા લાગશે! તેઓ કદાચ તમારા પર હસે પણ ખરા.

આ બાબતમાં એક-બે માર્ગદર્શક સૂચનો કરું? જોકે અહીં કોઈ કડક નિયમો નથી, તમને જે ફાવે તે તમે કરી શકો છો.

પહેલાં તો 'પૉઝિટિવ સેલ્ફ-ટૉક'(પોતાની જાત સાથે 'પૉઝિટિવ' શબ્દો વડે વાત કરવી)નો બને તેટલો વધુ ઉપયોગ કરો. જેટલી વધુ વખત કરો એટલું વધુ સારું છે, કારણકે બીજું કોઈ તો તમારી વાત પર 'કમેન્ટ' કરનારું છે જ નહીં! જેટલી વધુ વખત તમે 'પૉઝિટિવ' શબ્દો સાંભળશો એટલા એ તમારા સબકૉન્શ્યસ માઇન્ડમાં વધુ ને વધુ ઊંડા ઊતરતા જશે.

બીજા લોકોને તમારા goals વિષે કહેવું કે ના કહેવું એ જરા મૂંઝવતો પ્રશ્ન છે. હું એક વાત શીખ્યો છું. *તમારા goals વિષે કદી **નૅગેટિવ** લોકો સાથે ચર્ચા ન કરો.* તેઓ ફક્ત દલીલો કરશે અને તમે શા માટે નિષ્ફળ જશો તેનાં ઘણાં કારણો તમને બતાવશે. તમારે આવાં કારણોની જરૂર છે? કે પછી સફળતાની? આવાં 'નૅગેટિવ' લોકો એમનાં જીવનમાં કશું ઉકાળી શક્યા હોતા નથી. એમને કોઈ goals કે સ્વપ્નો હોતાં નથી અને બીજા લોકો સફળ જાય એમ તેઓ ઇચ્છતા હોતા નથી.

આમ છતાં અમુક સમયે બીજાઓને તમારા goals વિષે કહેવામાં ફાયદો પણ થાય છે. પહેલાં તો ખાતરી કરો કે તમે જેને તમારા goals વિષે કહેવાના છો એ વ્યક્તિ ખૂબ 'પૉઝિટિવ' છે અને તમને ટેકો આપે એવી છે. આ એવી વ્યક્તિ હશે કે જે, તમે જ્યારે તમારા goals સિદ્ધ કરશો ત્યારે અત્યંત ખુશ થશે અને તમારી સફળતામાં એનાથી બનતી બધી જ મદદ કરશે. એ કોઈ મિત્ર કે સહકાર્યકર હોઈ શકે, કે પછી તમારા કુટુંબનો કોઈ સભ્ય.

એ પણ મહત્ત્વનું છે કે એ જ પરિણામ માટે મહેનત કરતા લોકોને તમે તમારા goalsની વાત કરો. દાખલા તરીકે કોઈ સેલ્સ મૅનેજર આ વર્ષે એની કંપનીનાં સેલ્સમાં 20% વધારો કરવા માંગતો હોય તો તેણે એના સ્ટાફના દરેક સભ્યને આ વાત કહેવી જોઈએ, તો દરેક જણ આ goal સિદ્ધ કરવા પ્રયત્ન કરશે.

હું તમને સતત કહી રહ્યો છું કે તમારા goals તરફ જવા માટે 'પૉઝિટિવ' શબ્દોનો ઉપયોગ કરો. જોકે આનો અર્થ એવો નથી કે તમારા રસ્તામાં આવતા અવરોધોની તમે અવગણના કરો – કે પછી બીજા લોકોના અભિપ્રાયો ન મેળવો. કોઈપણ નવા goalની સફળતા માટે પ્રયત્ન શરૂ કરતા પહેલાં, રસ્તામાં જે કંઈ આવવાનું હોય તેના માટે તૈયારી તો કરવી જ પડે. અંગત રીતે હું માનું છું કે જે વ્યક્તિ 'પૉઝિટિવ' હોય એની સાથે ચર્ચા કરવી. એવી વ્યક્તિ કે જેના ફીડબૅકમાં, આવનારી મુશ્કેલીઓને દુર કરવા માટેનાં ક્રિયેટિવ સૉલ્યુશન્સ હોય.

વધુમાં, હું મારા પ્લાન્સ ફક્ત એવા લોકો સાથે ચર્ચીશ કે જેઓ એ વિષય પર બુદ્ધિપૂર્વકનો

ઑપિનિયન આપવાની શક્તિ ધરાવતા હોય. તમે તમારો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવા માંગતા હો તો, તમારા કાકા સાથે વાત કરવાનો કોઈ મતલબ નથી. જેમણે આખી જિંદગી નોકરી જ કરી હોય અને જે 'નૅગેટિવ' વિચારસરણી ધરાવતા હોય. બિઝનેસ વિષે એમનું જ્ઞાન શું? તેઓ તમને બિઝનેસ નહીં કરવાનાં ઘણાં કારણો આપશે. તેમની સાથેની વાતચીત પછી તો તમારી જાત વિષે પણ તમે શંકા સેવતા થઈ જશો. એવી મદદની તમારે જરૂર છે ખરી?

શબ્દો અને જવાબદારી

એક બીજું કારણ પણ છે, જેને લીધે તમને તમારા goals વિષે કોઈને કહેવાનું મન થાય, એ છે જવાબદારી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, જો હું લોકોને કહું કે 'હું આમ કરવાનો છું' તો મારે એમ કરવું જ પડે! આવો ઍપ્રોચ એટલે જ 'તમારો પાછા વળવાનો રસ્તો બંધ!'

અંગત કે વ્યાવસાયિક સંબંધોની વાત કરું તો હું આ સિદ્ધાંતમાં માનતો નથી. પરંતુ કેટલીક વખત જીવનમાં આગળ વધવા માટે અને ambitious goal પ્રાપ્ત કરવા માટે – પાછા વળવાનાં તમામ નૅગેટિવ રસ્તા બંધ કરી દેવા પડે છે!

આ એક ઉપયોગી નીતિ નીવડી શકે છે. કોઈ મિત્રને તમે કહો કે 'હવેથી હું અઠવાડિયાના ત્રણ દિવસ જિમમાં વર્કઆઉટ કરવાનો છું' – અને અઠવાડિયાના અંતે એ મિત્ર તમે એમ કર્યું કે નહીં એ પૂછવાનો છે એ તમે જાણતા હો તો તમે જિમમાં જાઓ એવી શક્યતા વધુ છે.

જાણીતાં 'મોટિવેશનલ' વક્તા ઝિગ ઝિગ્લરનું ઉદાહરણ તો આનાથી પણ વધુ રસપ્રદ છે. ઝિગ્લરે ડાયેટિંગ કરીને એમનું વજન 202 પાઉન્ડથી 165 પાઉન્ડ કરી નાખવાનું નક્કી કરેલું. એ જ સમયે એ એમનું પુસ્તક *See You At The Top* લખી રહ્યા હતા. એ પુસ્તકમાં એમણે એક વિધાનનો સમાવેશ કર્યો કે તેમણે એમનું વજન 165 પાઉન્ડ સુધી ઉતારી નાખ્યું છે. પુસ્તક છપાવા માટે ગયું એના દસ મહિના *પહેલાંની* આ વાત છે. પછી એમણે પ્રિન્ટર પાસે 25000 કૉપીનો ઑર્ડર મૂક્યો! યાદ રાખો કે એ વખતે તો તેઓ 202 પાઉન્ડ વજન ધરાવતા હતા, તેમ છતાં એમણે એમની ક્રેડિબિલિટી 25000 લોકો સાથે દાવ પર મૂકી!

જે લોકો સતત ને સતત પૈસાના અભાવની ફરિયાદ કર્યા કરે છે
તેઓ એને કદી એકઠો કરી શકતા નથી.
જેફ કેલર

પોતે 165 પાઉન્ડ વજન ધરાવતા હતા એવું વિધાન કરીને ઝિગ્લરે પોતાની જાતને જ એ પુસ્તક પ્રસિદ્ધ થાય ત્યાં સુધીમાં 37 પાઉન્ડ વજન ઉતારી નાખવાનો પડકાર ફેંક્યો અને એમણે એમ કર્યું પણ ખરું!

આ સ્ટ્રેટેજીનો ઉપયોગ અમુક બાબતો પૂરતો કરો. જેમકે, તમારા માટે બહુ મહત્ત્વનાં હોય એવા goals માટે, કે પછી જ્યાં તમે ખૂબ મહેનત કરવા માટે તૈયાર હો એ માટે. તમને થશે કે શું આ સ્ટ્રેટેજી જોખમી છે? અલબત્ત, એ છે જ! પરંતુ એ જબરદસ્ત 'મોટિવેશન' પણ આપે છે!

શબ્દો અને લાગણીઓ

પોતાનાં બૅસ્ટ-સેલિંગ પુસ્તક *Awaken The Giant Within* માં ઍન્થની રોબિન્સે એક આખું પ્રકરણ એ વાતને ફાળવ્યું છે કે આપણા શબ્દો આપણી લાગણીઓ, માન્યતાઓ અને અસરકારકતા પર કેટલી અસર કરે છે. એમની બધી ફિલસૂફી સાથે હું સહમત નથી થતો, પરંતુ શબ્દોની શક્તિ વિષેનાં એમનાં નિરીક્ષણો એકદમ સચોટ છે. આપણી લાગણીઓની તીવ્રતા પર અમુક શબ્દો કેવી ઘેરી અસર કરી શકે તે વિષે રોબિન્સ ખૂબ જાગૃત છે.

દાખલા તરીકે, માની લો કે કોઈક તમારી સાથે જૂઠું બોલ્યું છે. તમે એને એમ કહી શકો કે તમે આ વાતથી ગુસ્સે થયા છો કે 'ડિસ્ટર્બ' થઈ ગયા છો. એના બદલે જો તમે 'ખૂબ જ ગુસ્સે' અથવા 'પિત્તો

ગુમાવ્યો' જેવા શબ્દોનો ઉપયોગ કરશો તો તમારી વર્તણૂક બદલાઈ જશે. તમારું બ્લડપ્રેશર વધી જશે, તમારો ચહેરો રાતોચોળ થઈ જશે અને તમે ખૂબ 'ટેન્શન'માં આવી જશો.

આના બદલે તમે સામી વ્યક્તિના જૂઠું બોલવા વિષે 'અકળાવનારું' જેવા હળવા શબ્દો વાપરશો તો પ્રમાણમાં તમે ઘણી હળવાશ અનુભવશો.

'નૅગેટિવ' ઇમોશન્સની તીવ્રતા એટલે કે ઇન્ટેન્સિટી કઈ રીતે ઓછી કરી શકાય તેનાં બીજાં ઉદાહરણો પણ રોબિન્સ આપે છે. 'મારો વિનાશ કરી નાખ્યો'ની જગ્યાએ 'મને નુકસાન થયું', 'હું ધિક્કારું છું'ના સ્થળે 'હું વધુ પસંદ કરું છું' જેવા શબ્દો વાપરવા હિતાવહ છે. 'પૉઝિટિવ' ઇમોશન્સ ઊભી કરવા માટે તમે 'મેં નિશ્ચય કરી લીધો છે'ની જગ્યાએ 'હવે મને કોઈ રોકી નહીં શકે' અથવા 'મને ઠીક લાગે છે'ના બદલે 'હું એકદમ ફાઇન છું' જેવા શબ્દો વાપરી શકો છો.

આવા ઍક્સાઇટિંગ શબ્દો તમારા 'મૂડ'માં જબરદસ્ત 'પૉઝિટિવ' ફેરફાર કરે છે. તમારી આસપાસનાં લોકો પર પણ તેની 'પૉઝિટિવ' અસર પડે છે. તમે જ્યારે પ્રયત્નપૂર્વક આવા શબ્દો વાપરવાનું નક્કી કરો છો ત્યારે તમે જે રસ્તા પર આગળ વધી રહ્યા છો તેને તમે બદલી નાખો છો. બીજા લોકો હવે તમને જુદી રીતે રિસ્પોન્સ આપશે. તમે પણ તમારી વસ્તુઓ પ્રત્યે જોવાની દૃષ્ટિ કે પરિપેક્ષ્ય બદલશો.

તમારા શબ્દો પર એક ઝીણવટભરી નજર

ચાલો, તમારા જીવન પર એક નજર નાંખીએ. તમારા જીવનનાં એવાં કોઈ પાસાં છે, જ્યાં તમે 'હું નહીં કરી શકું', 'હું સાવ નક્કામો છું', 'એ અશક્ય છે.' જેવા શબ્દોનો ઉપયોગ કરતા હો? આપણે એવા ઘણાં લોકોને જાણીએ છીએ, જેઓ નીચેનાં જેવાં વાક્યો બોલતાં હોય.

- *હું ચિત્રો દોરી શકતો નથી.*
- *ગણિતમાં હું 'ઝીરો' છું.*
- *મને નામો તો યાદ જ નથી રહેતા! અથવા*
- *એટલા બધા પૈસા કમાવા એ મારા ગજા બહારની વાત છે.*

તમે 10, 20 કે 30 વર્ષો સુધી આવાં જ વિધાનો કર્યાં કરો ત્યારે તમે તમારા મનને નિષ્ફળતા માટે તૈયાર કરો છો! આ બધું અંતે તો તમારી 'ઍટિટ્યૂડ'ને આભારી છે. આ તમામ ઉદાહરણો 'નૅગેટિવ ઍટિટ્યૂડ' દર્શાવે છે. તમે દુનિયાને ડાઘાડુઘીવાળી અને અસ્વચ્છ બારીમાંથી જોવા માટે પ્રયત્ન કરશો કે 'નૅગેટિવ' ભાષાનો ઉપયોગ કરશો તો તમને પરિણામો પણ નિરાશાજનક જ મળવાના.

એવા શબ્દો પસંદ કરો કે
જે તમને તમારા goals તરફ લઈ જાય.
જેફ કેલર

સદ્નસીબે તમે તમારા શબ્દો પર કંટ્રોલ ધરાવી શકો છો. એનો અર્થ એ થયો કે તમે 'પૉઝિટિવ બિલિફ સિસ્ટમ' વિકસાવી શકો છો. તમે *ધારેલાં* પરિણામો મેળવી શકો છો. પહેલું સ્ટેપ છે – સજાગ બનવું તે. તમારા જીવનનાં ચાર પાસાંમાં તમે જે મહત્ત્વનાં શબ્દપ્રયોગો કરો છો તે હવે આપણે જોઈએ – રિલેશનશિપ, આર્થિક પરિસ્થિતિ, કરિયર અને હેલ્થ.

(1) સંબંધો

"શું તમે એવા શબ્દોનો પ્રયોગ કરો છો કે બધા સારા પુરુષો કે બધી સારી સ્ત્રીઓ તો પરણી ગયા છે?" અથવા 'લોકો હંમેશાં મારો ગેરલાભ લે છે!' જો તમે આવા શબ્દોનો ઉપયોગ કરતા હશો તો સમજી લેજો કે દુઃખદાયક સંબંધો માટે તમે તમારી જાતને 'કન્ડિશન' કરી રહ્યા છો. તમે બોલો છો તે

દરેક શબ્દ તમારું મન સાંભળે છે અને તમને સાચા ઠરાવવા માટે પ્રયત્ન કરે છે. આપણાં ઉપરનાં ઉદાહરણો જોઈએ તો તમારું મન એવી રચના કરશે કે જેથી તમને નિરાશ કરનારા કે તમારો ગેરલાભ લેનારા લોકોને એ આકર્ષે. શું તમે આવું બને તેમ ઇચ્છો છો? જો તમે એમ ન ઇચ્છતા હો તો આવાં 'નૅગેટિવ' વિધાનો કરવાનું (અને તમારા મનને એમનાં પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતા કરવાનું) છોડી દો!

(2) આર્થિક પરિસ્થિતિ

તમારી હાલની આર્થિક પરિસ્થિતિ અને તમારા ભવિષ્યની તકો માટે તમે કેવા શબ્દો વાપરો છો? 'હું હંમેશાં દેવામાં જ હોઉં છું', 'જવા દો ને, હાલત બહુ ખરાબ છે' કે 'કોઈ આજકાલ કશું ખરીદતું નથી' જેવા શબ્દપ્રયોગો તમારી વિરુદ્ધ કામ કરશે. સમૃદ્ધિ અને વધુ સારી આર્થિક પરિસ્થિતિ દર્શાવતા શબ્દોનો ઉપયોગ કરો. જોકે તમારી બોલવાની પદ્ધતિ બદલવાથી ફક્ત થોડા દિવસોમાં તમારી આર્થિક પરિસ્થિતિ નાટકીય રીતે સુધરી નહીં જાય, પરંતુ ભૌતિક સ્થિતિ બદલાવા માટે પહેલાં તમારી માન્યતાઓ બદલાવી જરૂરી છે. તમારી ભાષામાં બદલાવ લાવવો એ એક અગત્યનું પહેલું સ્ટેપ છે.

આખરે તો અત્યાર સુધીમાં જે સૌથી ધનાઢ્ય માણસો થયા છે તેઓ ગરીબ હોવાને કે ગરીબીને ગાળો આપવાથી ધનાઢ્ય બન્યા નથી. જે લોકો પોતાની પાસે ઓછા પૈસા હોવાની ફરિયાદ કરે છે, તેઓ કદી બહુ પૈસા બનાવી શકતા નથી.

(3) કરિયર

જો હું તમને તમારા હવે પછીનાં 5 કે 10 વર્ષ પછી તમારી કરિયરની તકો વિષે પૂછું તો તમે શું કહેશો? પ્રામાણિકતાથી ઉત્તર આપજો. શું તમે એમ કહેશો કે 5 કે 10 વર્ષ પછી પણ પરિસ્થિતિ લગભગ આવી જ રહેશે, કે પછી તમે કહેશો કે તમે વધુ પડકારોવાળા વધુ ઊંચા હોદ્દા પર હશો? જેમાં જવાબદારીઓ વધવાની સાથે તમારું આર્થિક વળતર પણ વધ્યું હશે? જો તમે એવો ઉત્તર આપશો કે 'મને ખબર નથી કે હું મારી કરિયરમાં ક્યાં જઈ રહ્યો છું' તો એનો અર્થ એ થયો કે આવતાં 5 કે 10 વર્ષમાં ખાસ કશું નહીં બદલાય. તમારી ભાષા દર્શાવે છે કે તમારી પાસે કોઈ 'વિઝન' કે દિશા નથી. આથી ઊલટું, જો તમારી પાસે એવો એક સ્પષ્ટ 'goal' હશે કે જેને તમે સરસ રીતે વર્ણવી પણ શકતા હો – ભલે ફક્ત તમારી જાત પાસે – તો પણ એ goal સિદ્ધ કરવાની તમારી શક્યતા ઘણી વધુ છે.

તમારો પોતાનો વ્યવસાય હોય તો પણ આ એટલું જ સાચું છે. શું તમે એવી ભાષા વાપરો છો કે જે તમારા બિઝનેસના વિકાસ સાથે સુસંગત હોય? કે પછી તમે એવી વાતો કરો છો કે 'આ ધંધામાં આગળ વધવું અશક્ય છે.'

(4) હેલ્થ

નિ:શંકપણે આપણા શબ્દોને આપણાં સ્વાસ્થ્ય સાથે ઊંડો સંબંધ છે. ધારો કે આપણે બધાં એક 'ગ્રૂપ'માં એક મજેદાર ભોજન લેવા માટે બેઠા છીએ. બે કલાક પછી હું તમને ફોન કરું છું કે આપણી સાથે જે લોકોએ ભોજન લીધું એ બધાને 'ફૂડ પોઇઝનિંગ' થયું છે અને એમને હૉસ્પિટલમાં દાખલ કરવા પડ્યા છે. મેં ફોન કર્યો તે પહેલાં તમે બિલકુલ સ્વાસ્થ હતા, પણ મારી સાથે ફોન પર વાત કર્યા પછી તમારું રિઍક્શન કેવું હશે?

મોટે ભાગે તો તમે તમારું પેટ પકડશો, ફિક્કા પડી જશો અને માંદા જેવા દેખાવા લાગશો. શા માટે? કારણ કે મારા શબ્દોએ તમારામાં એવી માન્યતા ઊભી કરી જેના પર તમારું શરીર કામ કરવા લાગ્યું! હું તમારી સાથે એક ક્રૂર મજાક કરતો હોત અને આખી પરિસ્થિતિ વિષે જૂઠું બોલતો હોત તો પણ આમ જ બનત!

તમે અને બીજા લોકો જે શબ્દો બોલો છો તેને તમારું બૉડી રિસ્પોન્સ આપે છે. એટલે જ આવા શબ્દો વાપરવાનો કોઈ અર્થ નથી કે 'મારું કમરનું દર્દ કદી જાય તેમ લાગતું નથી' કે પછી 'વરસમાં

ત્રણથી ચાર વખત મને આવી ભયંકર શરદી થઈ જ જાય છે.' આવાં વિધાનો કરીને તમે તમારા શરીરને પીડા અને રોગને આમંત્રિત કરવા માટે આદેશ આપો છો!

ગેરસમજ ન કરશો. તમે તમારી પીડા કે રોગનો ઇન્કાર કરો તેમ હું નથી કહેતો કે પછી તમે કોઈપણ બીમારી પર વિજય મેળવી શકો છો તેમ પણ નથી કહેતો. પરંતુ જે ભાષા દુઃખ, દર્દ, પીડા જેવી બાબતોને મજબૂત કરે તે ભાષા વાપરવામાં કોઈ ફાયદો નથી (અને નુકસાન તો ઘણું છે).

તમારી પાસે પસંદગી છે

તમારા જીવનનાં આ ચાર ક્ષેત્રોમાં તમે કઈ ભાષા વાપરો છો એ વિષે તમે વિચાર્યું છે? જ્યારે આપણે કોઈ શબ્દપ્રયોગનો ઉપયોગ વારંવાર કરીએ ત્યારે જાણે આપણાં મગજમાં તેને આપણે 'રૅકર્ડ' કરી દઈએ છીએ. કોઈ તૂટેલી રૅકર્ડની જેમ આપણે એકના એક વાક્યો કે શબ્દપ્રયોગો વગાડ્યા કરીએ છીએ. જેટલી વધુ વખત આપણે આવા 'નૅગેટિવ' શબ્દો બોલીએ તેટલી વધુ વખત આપણાં મગજમાં તે 'રૅકર્ડ' થયા કરે છે અને પછી એ જ શબ્દો પુનરાવર્તિત થયા કરે છે. તમારી એ જ જૂની 'નૅગેટિવ' માન્યતાઓ વધુ મજબૂત થયા કરે છે અને એ જ જૂના 'નૅગેટિવ' પરિણામો તમને મળ્યાં કરે છે.

એટલું સમજો કે ભૂતકાળમાં તમે કશું બોલ્યા હો તેને હંમેશ માટે પકડી રાખવું જરૂરી નથી. તમારી ભાષામાં પરિવર્તન લાવવા માટે થોડી ડિસિપ્લિન અને અવૅરનેસની જરૂર ચોક્કસ પડે છે પણ એ પ્રયત્ન કરવા જેવો છે. એટલે હવે પછીથી, એવા શબ્દો સભાનપણે *પસંદ કરો* કે જે તમને તમારાં goalsની દિશામાં લઈ જાય. તમે ભૂલ કરો તો એ વિષે તમારું ધ્યાન દોરવા માટે કોઈ મિત્રને કહો.

જીવનમાં તમે જે કંઈ મેળવવા માંગતા હો તે તરફ તમને લઈ જવા માટે જરૂરી શબ્દો કે ભાષાનો ઉપયોગ કરવાની જવાબદારી તમારી છે. એટલે તમે જે રસ્તે જવા માંગતા હો તેની સાથે સુસંગત એટલે કે કન્સિસ્ટન્ટ હોય એવા જ શબ્દોનો ઉપયોગ કરો. આ દિશામાં પ્રયત્ન કરો અને એ અદ્‌ભુત દિશામાં સફર કરતી તમારી જાતને જુઓ!



7
કેમ છો?

તમારા ચહેરાના હાવભાવ બદલાય
એમ તમારો દિવસ પસાર થાય છે.
અજ્ઞાત

કોઈ આપણને પૂછે કે 'કેમ છો?' તેનો ઉત્તર આમ તો આપણને સાવ નાનકડી, સામાન્ય બાબત લાગે છે. પણ દિવસમાં દસેક વખત કદાચ આપણે તેનો ઉત્તર આપતા હોઈશું – શક્ય છે કે વધુ વખત પણ આપતા હોઈએ, એટલે એ સામાન્ય બાબત નથી જ. આપણી રોજબરોજની વાતચીતનો એ અગત્યનો ભાગ છે.

તમને જ્યારે કોઈ પૂછે, 'કેમ છો?' ત્યારે તમે શું કહો છો? તમારો ઉત્તર થોડા શબ્દોમાં સમાઈ જતો હોય છે. એમ છતાં એ થોડા શબ્દો તમારા વિષે ઘણું કહી જતા હોય છે – તમારા ઍટિટ્યૂડ પર પણ એ ઘણો પ્રકાશ ફેંકે છે. હકીકતમાં તો આ પ્રશ્નનો તમારો ઉત્તર જ તમારા ઍટિટ્યૂડનું સર્જન કરે છે.

મારા ઑબ્ઝર્વેશન પ્રમાણે *કેમ છો?* પ્રશ્નના ઉત્તરને ત્રણ પ્રકારમાં વહેંચી શકાય. 'નૅગેટિવ', 'મધ્યમ' અને 'પૉઝિટિવ'. આપણે આ ત્રણે પ્રકારો અને એની નીચે આવતા થોડા રિસ્પોન્સની વાત કરીએ.

'નૅગેટિવ' રિસ્પોન્સ

કેમ છો? ના 'નૅગેટિવ' રિસ્પોન્સિસ કંઈક આવા હોય છે:

"જવા દે ને, વાત કરવા જેવી નથી."

"હું તો કંટાળી ગયો."

"આજનો દિવસ જ મારા માટે ખરાબ ઊગ્યો છે."

"સારું છે કે કાલે રવિવાર છે."

"પૂછતો જ નહીં!"

જ્યારે કોઈ કહે કે 'પૂછતો જ નહીં!' ત્યારે મને ખબર પડી જાય છે કે હવે લાંબી લાંબી ફરિયાદોનું લિસ્ટ શરૂ થશે. મેં 'કેમ છો?' પૂછ્યું એનો જ મને પસ્તાવો થશે.

જે લોકો એમ કહે છે કે 'સારું છે કે કાલે રવિવાર છે' એમના માટે મને દયા આવે છે. વિચારશો તો તમને પણ ખ્યાલ આવશે કે એમના માટે 'સોમવારથી શનિવાર' ખરાબ છે! એટલે કે અઠવાડિયાનો મોટા ભાગનો સમય!

શું આ કોઈ જિંદગી જીવવાની રીત છે? આવો 'નૅગેટિવ' શબ્દપ્રયોગો તમારા 'ઍટિટ્યૂડ'ને કેટલું નુકસાન કરી શકે? બીજા લોકોને તમારી સાથે વાત કરવી પણ ગમે ખરી?

મીડિયોકર રિસ્પોન્સિસ

આ ગ્રૂપનાં લોકો પેલા 'નૅગેટિવ' રિસ્પોન્સવાળા ગ્રૂપ કરતાં થોડા સારા છે, પરંતુ તેમને પણ હજુ ઘણા સુધારાની જરૂર છે. તેઓ આવું કંઈક કહેતા હોય છે:

"હું ઠીક છું."

"એટલું બધું ખરાબ નહીં."

"ચાલે છે."

"ફાઇન."

"બસ, એ જ વહી રફ્તાર."

જે લોકો 'કેમ છો?'નો પ્રત્યુત્તર 'ખાસ ખરાબ નહીં'થી આપતા હોય તેમની સાથે બહુ બધો સમય

વિતાવવાનું તમને ગમશે ખરું? તમે એની સાથે બિઝનેસ કરવાનું પસંદ કરશો? જ્યારે આપણે આવા શબ્દો વાપરીએ છીએ ત્યારે આપણે આપણી પોતાની જ શક્તિને બુઠ્ઠી કરી નાખીએ છીએ.

'ચાલે છે' કહેનાર વ્યક્તિ શું ટટ્ટાર ઊભો રહીને ઉત્સાહથી એમ કહેતો હોય એવું તમે કલ્પી શકો છો? સહેજપણ નહીં, આવા લોકો જાણે બે દિવસથી સૂતા જ ન હોય એવા માંદલા લાગે છે.

જે લોકો મધ્યમ કક્ષાનાં શબ્દોનો ઉપયોગ કરે છે તેઓનો ઍટિટ્યૂડ પણ એવી મધ્યમ – મીડિયોકર જ હશે. એમનાં પરિણામો પણ એવાં જ હશે મધ્યમ – મીડિયોકર! મને ખાતરી છે કે તમને એવાં પરિણામો નથી જોઈતાં!

'પૉઝિટિવ' રિસ્પોન્સિસ

અમુક લોકોનો એપ્રોચ 'પૉઝિટિવ' પણ હોય છે. આ એવા ઉત્સાહી લોકો હોય છે, જે તમારા 'કેમ છો?'ના પ્રત્યુત્તરમાં કહે છે:

"જોરદાર!"

"અરે જલસા છે યાર!"

"બહુ મજામાં!"

"ગ્રેટ!"

જે લોકો આવા 'પૉઝિટિવ' શબ્દો વાપરે છે તેમની ચાલમાં એક ઉત્સાહ હોય છે અને ફક્ત એમની આસપાસ હોવા માત્રથી તમને ખૂબ સારું લાગે છે.

હવે પ્રામાણિકતાથી કહો. 'પૉઝિટિવ' લોકોના રિસ્પોન્સિસ વાંચ્યા પછી તમને કેવું લાગ્યું? તમારી તો મને ખબર નથી, પરંતુ આ લિસ્ટ વાંચતા જ મારામાં શક્તિનો, ઉત્સાહનો સંચાર થાય છે. આજે જ એમને મળવાનું મને મન થાય છે. આ લોકો સાથે જ બિઝનેસ કરવાનું મને ગમે.

સ્મિત એ તમારા દેખાવને
સુધારવાનો સૌથી સસ્તો રસ્તો છે.
અજ્ઞાત

ફરી પાછા જરા 'નૅગેટિવ' અને મીડિયોકર રિસ્પોન્સિસ પર નજર દોડાવો. મોટેથી એ બોલો. તમને કેવી લાગણી થાય છે? 'પૂછતાં જ નહીં!' બરાબર ને?

જોયું? જો આપણને પસંદગી કરવાની તક મળે તો આપણે એવાં જ લોકોની સાથે રહેવા માંગીએ કે જે 'પૉઝિટિવ' અને 'જીવનથી છલોછલ' હોય! જે લોકો 'નૅગેટિવ' અને હારી ગયેલા, કંટાળી ગયેલા હોય તેમની સાથે રહીને એવા જ બનવાનું કોણ ઇચ્છે? આ પેલી કહેવત જેવું છે, 'દરેક વ્યક્તિ ઓરડામાં પ્રકાશ ફેલાવે છે, કેટલાક આવીને તો કેટલાક જઈને!' તમારે કેવા બનવું છે?

મારી વાત કરું તો મને જ્યારે કોઈ પૂછે કે તમે કેમ છો? તો હું ઉત્તર આપું છું, 'ટૅરિફિક!' આવો રિસ્પોન્સિસ સામેની વ્યક્તિમાં પણ પૉઝિટિવિટી પ્રગટાવે છે અને હું જેટલી વધુ વખત 'ટૅરિફિક!' બોલું છું તેટલો વધુ ને વધુ 'ટૅરિફિક!' લાગણીનો અનુભવ કરું છું.

'પૉઝિટિવ' ગ્રૂપ સાથે જોડાઓ

દરેક પ્રકારનાં લોકોના રિસ્પોન્સિસ જાણવાની એક તક તમને મળી. 'નૅગેટિવ', 'મીડિયોકર' અને 'પૉઝિટિવ'. તમે આમાંના કયા રિસ્પોન્સિસ વધુ વખત આપો છો? તમારા મિત્રો અને કુટુંબના સભ્યો કેવા રિસ્પોન્સિસ આપે એમ તમને લાગે છે?

જો તમને એમ લાગતું હોય કે તમે 'નૅગેટિવ' કે 'મીડિયોકર' ગ્રૂપમાં છો તો હું તમને સૂચન કરીશ કે તમે તમારા રિસ્પોન્સિસ બદલીને 'પૉઝિટિવ' ગ્રૂપમાં જોડાઈ જાઓ. એનું કારણ આ છે. જ્યારે તમને કોઈ પૂછે કે *'કેમ છો?'* તમે ઉત્તર આપો કે *'મારી તો દશા બેઠી છે!'* અથવા *'ચાલ્યા કરે છે, ભાઈ!'*

ત્યારે તમારા શરીર પર પણ તેની ખરાબ અસર થાય છે. તમારા ખભા નમી જાય છે અને તમે ઝૂકીને નિરાશ વદને ચાલવા લાગો છો.

તમારી ઇમોશન્સની વાત કરીએ. *'અરે જવા દે ને! વાત કરવા જેવી નથી.'* એવું કહ્યા પછી શું તમને સારું લાગે છે? બિલકુલ નહીં! તમે આ શબ્દો બોલ્યા પછી વધુ નિરાશ, હતાશ થઈ જાઓ છો, કારણ કે 'નૅગેટિવ' શબ્દો 'નૅગેટિવ' ઇમોશન્સને જન્મ આપે છે અને અંતે 'નૅગેટિવ' પરિણામો તો ખરાં જ!

આ વિષચક્રને તોડવાનું તમારા હાથમાં જ છે. માની લો કે તમારી જિંદગીમાં ખરેખર જ એવા ખરાબ બનાવો બન્યા છે કે જેથી તમને એવું કહેવાનું મન થાય કે *'જવા દે ને! વાત કરવા જેવી નથી!'* દાખલા તરીકે બિઝનેસનો કોઈ સોદો, ગુમાવી દીધો હોય કે તમારું બાળક સ્કૂલમાં અત્યંત ખરાબ 'ગ્રેડ' લાવ્યું હોય કે પછી તમારાં પતિ કે પત્ની સાથે મોટી તકરાર થઈ હોય – તમારો નિરાશ 'ઍટિટ્યૂડ' તમારી પરિસ્થિતિમાં કોઈ 'પૉઝિટિવ' ફેરફાર કરી શકવાનો નથી. વળી તમારા 'નૅગેટિવ' રિસ્પોન્સિસને કારણે બીજા લોકો પણ તમારાથી દૂર ભાગતા થઈ જશે. તમારી આસપાસ રહેવાથી તો તેમને પણ જિંદગી ઝેર જેવી લાગશે!

એક નવી ટેવ વિકસાવો

જો આ બધાં 'નૅગેટિવ' પરિણામો તમારા શબ્દોમાંથી પેદા થતાં હોય તો એવા 'નૅગેટિવ' શબ્દો કહેવાનું શા માટે ચાલુ રાખવું? અત્યાર સુધી તમે એમ કદાચ એટલા માટે કરતા હશો કારણકે તમને ખબર નથી કે આ બાબતમાં તમારી પાસે કોઈ પસંદગી છે. તમે ફક્ત વર્ષો પહેલાં વિકસાવેલી એક આદતને જ અનુસરી રહ્યા છો. એક એવી આદત કે જે તમને બિલકુલ ઉપયોગી નથી.

અંતે તો તમારા પોતાના શબ્દો જ કોઈ ભવિષ્યકથન જેવા નીવડે છે. તમે જેવું બોલો છો એવું જ બને છે! જો તમે બોલો કે *'હાલત બહુ ખરાબ છે'* તો હાલત એટલી ખરાબ નહીં હોય તો પણ હવે થઈ જશે. કારણ કે આવા શબ્દો તમને એવા જ લોકો અને સંજોગો તરફ લઈ જશે કે જે તમને તમારા આવા 'નૅગેટિવ' શબ્દો સાચા પાડવામાં મદદ કરે. એથી ઊલટું જો તમે એમ બોલવા લાગશો કે *'જિંદગી અદ્ભુત છે!'* તો ખરેખર થોડા સમયમાં (અત્યારે નહીં તો પણ) તમારી જિંદગી અદ્ભુત બની જવાની!

દાખલા તરીકે, તમે જ્યારે *'બહુ મજામાં!'* કે *'ટેરિફિક!'* એવા રિસ્પોન્સિસ આપો ત્યારે શું થાય છે તે જુઓ. તમે જેવા આ શબ્દો બોલો કે તરત જ તમારા શરીરમાં આ 'પૉઝિટિવ' ભાષા સાથે સુસંગત એવા ફેરફારો થવા લાગે છે. તમે વધુ ટટ્ટાર ઊભા રહો છો. તમારી ઍનર્જી અને જીવંતતાથી અન્ય લોકો આકર્ષાય છે. તમારો બિઝનેસ અને અંગત સંબંધો સુધરવા લાગે છે. શું તમારા જીવનના બધા પ્રૉબ્લેમ્સ જાદુઈ રીતે અદશ્ય થઈ જશે? જી, ના! પરંતુ તમે એક ખૂબ જ અગત્યના સિદ્ધાંતને કામ કરતાં ચોક્કસ કરી દો છો – એ છે *'આપણે જેવી આશા રાખીએ તેવું જ આપણને જીવનમાં મળે છે.'*

મારા પોતાના અનુભવ પરથી હું તમને કહી શકું કે આ એવી નાની નાની ચીજોમાંની એક છે કે જીવનમાં બહુ મોટો ફેરફાર લાવી શકે છે. પચ્ચીસેક વર્ષ પહેલાં જ્યારે કોઈ મને પૂછતું કે *'કેમ છો?'* ત્યારે હું *'ઠીક છું', 'ઓકે'* એવા ઉત્તરો ઢીલા મોઢે આપતો. તમે જાણો છો હું શું કરી રહ્યો હતો? હું લોકો સાથે 'ઓકે' પ્રકારના સંબંધો માટે મારી જાતને 'પ્રોગ્રામ' કરી રહ્યો હતો. હું મારી જાતને 'ઓકે' પ્રકારના 'ઍટિટ્યૂડ' માટે 'પ્રોગ્રામ' કરી રહ્યો હતો અને એટલે મારી જિંદગી પણ 'ઓકે' જ હતી.

કહો કે તમે 'ખૂબ મજામાં છો'
અથવા 'બધું બહુ સરસ ચાલે છે.'
ઈશ્વર તમારા શબ્દો સાંભળશે અને સાચા પાડશે.

એલ્લા વ્હીલર વિલ્કોક્સ
[અમેરિકન લેખિકા અને કવયિત્રી હતા,

જે પ્રેમ અને એકલતા પર કાવ્યો લખતા.]

પછી ઈશ્વરકૃપાથી હું શીખ્યો કે મારે 'ઓકે' જિંદગીથી ચલાવી લેવાનું જરૂરી નથી. એટલે હું મારા પ્રતિભાવને ઊંચે લઈ ગયો અને *'ટેરિફિક!'* એમ કહેવા લાગ્યો. તે પણ ઉત્સાહપૂર્વક.

શરૂઆતમાં એ થોડું અઘરું ચોક્કસ લાગતું હતું. કેટલાક લોકો મારી તરફ એ રીતે જોતા જાણે હું કોઈ વિચિત્ર માણસ હોઉં! પરંતુ એકાદ અઠવાડિયા પછી હું લગભગ કુદરતી રીતે આમ બોલતો થઈ ગયો. મને પોતાને આશ્ચર્ય થવા લાગ્યું કે મને આટલું સારું કઈ રીતે 'ફીલ' થાય છે? લોકો પણ મારી સાથે વધુ રસપૂર્વક વાત કરવા લાગ્યા.

'પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ' કોઈ 'રૉકેટ સાયન્સ' નથી એની હું તમને ખાતરી આપું. એના માટે તમારે કોઈ 'ટૅલન્ટ', ધન કે સુંદર દેખાવની જરૂર નથી! તમારે ફક્ત એનર્જીથી ભરપૂર રીતે 'પૉઝિટિવ' રિસ્પોન્સ આપવાનો છે. તમને પણ મારા જેવા જ ઍક્સાઇટિંગ પરિણામો મળશે!

પણ મને ખરેખર 'ટેરિફિક' લાગણી ન થતી હોય તો?

જ્યારે પણ હું કોઈ પ્રેઝન્ટેશન આપું છું અને ઑડિયન્સ ભલામણ કરું છું કે તેઓ હંમેશાં *'કેમ છો?'* નો ખૂબ ઉત્સાહપૂર્વક રિસ્પોન્સ આપે ત્યારે હંમેશાં પાછળથી કોઈ મારી પાસે આવે છે અને કહે છે, 'જો મને ખરેખર 'ટેરિફિક' લાગણી ન થતી હોય તો હું શું કરું? જ્યારે મારા જીવનમાં બધું ખરેખર સુંદર ન હોય ત્યારે મારા મિત્રો અને કુટુંબીજનોને હું ખોટું કહેવા માંગતો નથી.'

સત્ય બોલવા અને સાચું, સારું કામ કરવાને હું ખૂબ મહત્ત્વ આપું છું. પરંતુ અહીં સાવ સાચું જ બોલવાથી તમારા સહિત કોઈને ફાયદો નથી થવાનો. આ વાતને જરા સમજી લઈએ.

એક ક્ષણ માટે ધારો કે સેલી થાકી ગઈ છે. એની ઑફિસમાં કોઈ એને પૂછે છે, *'કેમ છો?'* એ અત્યંત પ્રામાણિકપણે કહે છે, *'હું થાકી ગઈ છું.'* પછી શું થશે? સેલી પોતાની એ માન્યતાને મજબૂત કર્યા કરશે કે પોતે થાકી ગઈ છે. એના લીધે એ પોતાની જાતને વધુ થાકેલી અનુભવશે. તેણીના ખભા ઝૂકી જશે અને એ નિસાસા નાખવા લાગશે. ઑફિસમાં તેનો દિવસ ખરાબ જશે.

જે વ્યક્તિએ સેલીને પૂછ્યું હતું કે *'કેમ છો?'* તેની વાત કરીએ. તેને આમ પૂછવા માટે પણ હવે પસ્તાવો થતો હશે. તેને પણ હવે ખરાબ 'ફીલિંગ' થતી હશે. કોઈ તમને કહે કે 'એ ખૂબ થાકી ગયો' અથવા 'થાકી ગઈ છે' ત્યારે શું તમે મૂડમાં આવી જશો? 'થાક' શબ્દનો ઉલ્લેખ થાય કે તરત લોકોને બગાસાં આવવા લાગે છે! એટલે સેલી પોતાની જાતને વધુ અશક્ત, વધુ લાચાર બનાવી દે છે. એટલું જ નહીં, એના સહકાર્યકરનો 'મૂડ' પણ ખરાબ કરી નાંખે છે.

અચ્છા, હવે એક 'સખત કામના દિવસ' પછી સેલી ઑફિસેથી ઘેર જાય છે. એ ક્યારનીયે થાકેલી જ છે. એટલે એ પોતાની મનપસંદ ખુરશીમાં બેસીને લૉટરીનું રિઝલ્ટ જોવા લાગે છે. જેવી એ પોતાના પર્સમાંથી પોતાની ટિકિટ કાઢે છે કે તુરત એને ખબર પડે છે કે એ વિજેતા ટિકિટ છે! એને દસ મિલિયન ડૉલરનું ઇનામ લાગ્યું છે.

તમને શું લાગે છે? સેલી શું કરશે? યાદ રાખો, એ ખૂબ થાકેલી છે.

તમે અને હું બન્ને જાણીએ છીએ કે એ ખુરશીમાંથી કૂદશે અને પોતાના હાથ હવામાં હલાવતી હલાવતી આનંદની ચિચિયારી પાડશે! તમને થશે કે આ તો કોઈ 'એરોબિક એક્સરસાઇઝ' થઈ રહી લાગે છે! સ્વાભાવિક રીતે જ પોતાનાં કુટુંબ અને મિત્રોને આ ખુશખબર આપવા માટે એ ફોન હાથમાં લેશે. એના અણુએ અણુમાં ઍનર્જી હશે અને કદાચ એ આખી રાત 'સેલિબ્રેટ' કરશે. આવનારા આટલા બધા પૈસા કઈ રીતે વાપરવા તેનું પ્લાનિંગ કરશે!

પણ એક મિનિટ થોભો. દસ જ સેકન્ડ પહેલાં તો આ મહિલા ભયંકર રીતે થાકેલી હતી. અત્યારે એ પંદર વર્ષના કોઈ છોકરા જેટલી ઊર્જાથી ફોન પર ફોન કરી રહી છે, જેને હમણાં જ ખબર પડી છે કે એ એની સ્કૂલની ફૂટબૉલની ટીમમાં સિલેક્ટ થયો છે! આ દસ જ સેકન્ડમાં એવું તે શું બન્યું જેણે એક

વ્યક્તિને 'ભયંકર રીતે થાકેલી' સ્થિતિમાંથી ઍનર્જીનું બંડલ બનાવી દીધી? શું તેને કોઈએ વિટામિન B-12નું ઇન્જેક્શન આપી દીધું? કોઈએ તેના ચહેરા પર બરફના ઠંડા પાણીની ડોલ ઊંધી વાળી દીધી?

તમારો 'ઍટિટ્યૂડ' જબરદસ્ત રીતે પૉઝિટિવ હોય તો
મુશ્કેલીઓ તમારું કશું બગાડી શકતી નથી.

વિલિયમ આર્થર વૉર્ડ

[પ્રેરણાદાયી સાહિત્યનાં લેખક, 100થી વધુ લેખો
'રિડર્સ ડાયજેસ્ટ' વગેરેમાં છપાયા છે.]

ના જી, *આમાંનું કશું બન્યું નથી. તેનું રૂપાંતરણ સંપૂર્ણપણે માનસિક હતું.*

સેલી 'ભયંકર રીતે થાકી ગઈ હતી' એ વાતનો હું બિલકુલ ઇન્કાર નથી કરતો. એ ખરેખર જ ખૂબ થાકેલી હશે. એનો થાક વાસ્તવિક જ હતો પરંતુ એ માનસિક વધારે હતો અને શારીરિક ઓછો; તો પછી સેલી જ્યારે કહી રહી હતી કે એ 'થાકી ગઈ છે' ત્યારે એ સાચું બોલી રહી હતી કે ખોટું? હકીકતમાં સત્ય સાથે એને બહુ ઓછો સંબંધ છે. સેલી શેના પર વધુ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી રહી હતી એ મહત્ત્વનું છે. 'થાકેલા લાગવા પર એ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી રહી હતી. એ વિકલ્પ એની પાસે હતો જ. એનાથી ઊલટું, એનાં જીવનનાં અનેક સારાં પાસાં પર એ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી શકી હોત. તો એને પોતે ખૂબ નસીબદાર અને ઍનર્જીથી ભરપૂર લાગી હોત.'

આપણે કેવી ફીલિંગ અનુભવીએ છીએ એ હકીકતમાં 'સબ્જેક્ટિવ' હોય છે. માપી કે ગણી શકાય એવી કે તાર્કિક બાબત નહીં, પરંતુ આપણી માન્યતા કે પૂર્વગ્રહોથી રંગાયેલી. આપણે જ્યારે આપણી જાતને કહીએ છીએ કે 'આપણે થાકી ગયા છીએ' ત્યારે આપણે આપણી જાતને 'થાકેલી' અનુભવવા લાગીએ છીએ. જ્યારે આપણે આપણી જાતને કહીએ છીએ કે આપણે 'ટેરિફિક' (કે 'જબરદસ્ત') છીએ ત્યારે આપણા ઍનર્જીનો અનુભવ થાય છે. પ્રકરણ-2માં આપણે જોયું છે કે આપણે એ જ બનીએ છીએ, જેના વિષે આપણે વિચાર કરીએ છીએ.

ઉત્સાહપૂર્વક રિસ્પોન્સ આપો

આવતા મહિના પૂરતો આ પ્રયોગ કરો. તમને જ્યારે કોઈ પૂછે, *'કેમ છો?'* – પછી તે તમારા સહકાર્યકર હોય કે કોઈ સ્ટોરના સ્ટાફ મૅમ્બર, અત્યંત ઉત્સાહ અને ઍનર્જીથી ઉત્તર આપો, *'ગ્રૅટ!'* અથવા *'ટેરિફિક!'* સ્મિત સાથે અને આંખમાં ચમક સાથે આમ કહો. એ જરૂરી નથી કે તમે હકીકતમાં સંપૂર્ણપણે 'ટેરિફિક' *અનુભવતા* હો. તમે *એવું અનુભવતા હો* એવી ઍક્ટિંગ કરો. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, જો તમે વધુ 'પૉઝિટિવ' થવા માંગતા હો તો તમે 'પૉઝિટિવ' છો જ એવી રીતે વર્તન કરો. થોડા જ સમયમાં તમને એવો અનુભવ થશે કે તમે હકીકતમાં વધુ 'પૉઝિટિવ' બની ગયા છો!

શરૂઆતમાં આવા શબ્દોનો ઉપયોગ કરતા તમે થોડી બેચેની અનુભવશો, છતાં એને વળગી રહો. અંતે તમને ખરેખર એવું જ 'ફીલ' થવા લાગશે. તમને લાગશે કે તમને બહુ જ સારી લાગણી થઈ રહી છે... બીજાઓને તમારી આસપાસ રહેવું ગમે છે અને તમને 'પૉઝિટિવ' પરિણામો પણ મળી રહ્યાં છે.

અચ્છા તો *'કેમ છો તમે?'*

હું લગભગ તમારો ઉત્તર સાંભળી શકું છું: **T-E-R-R-I-F-I-C!**



8

ફરિયાદ કરવાનું બંધ કરો

તકલીફોને પંપાળ્યા કરવાથી તે વધુ મોટી થાય છે.

લેડી હોલેન્ડ

[એલિઝાબેથ ફોક્સ નામનાં બ્રિટીશ રાજકારણી અને હેન્રી વેસેલ - ફોક્સ નામનાં રાજકારણીનાં પત્ની હતાં.]

જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ તેના તમામ પ્રૉબ્લેમ્સ અને ફરિયાદો તમારા પર ઢોળવા લાગે ત્યારે તમને કેવું લાગે છે? એ વ્યક્તિ તમારો 'મૂડ' ખરાબ નથી કરી દેતી? હકીકત તો એ છે કે સતત ફરિયાદ કરનારની સાથે કોઈ ઝાઝો સમય ગાળવા નથી ઇચ્છતું, સિવાય કે બીજા ફરિયાદ કરનારાઓ!

એ સાચું છે કે ક્યારેક ને ક્યારેક તો આપણે બધાં ફરિયાદ કરતાં જ હોઈએ છીએ. અગત્યનો સવાલ એ છે કે 'તમે કેટલી વખત ફરિયાદ કરો છો? જો તમને એમ થતું હોય કે ક્યાંક તમે વધુ પડતી ફરિયાદ તો નથી કરતા ને? તો તમારા મિત્રો, સગાંસંબંધીઓ અને સહ-કાર્યકરોને પૂછી જુઓ. તેઓ તમને જણાવશે.'

હું જ્યારે ફરિયાદની વાત કરું છું ત્યારે, તમે કેટલીક વખત કોઈ પ્રૉબ્લેમ સૉલ્વ કરવા માટે તેની ચર્ચા કરતા હો તેને ફરિયાદ નથી ગણતો. એ તો કન્સ્ટ્રક્ટિવ છે અને પ્રશંસનીય છે. તમારા જીવનની હતાશા-નિરાશાઓ સાથેની સફરની વાત તમે તમારા મિત્રો કે સગાંઓને કહેતા હો (કે જેથી તેઓ એમાંથી કંઈક પૉઝિટિવિટી મેળવી શકે) તેને પણ હું ફરિયાદ નથી કહેતો. આપણે બધાં એકબીજા સાથે આપણા અનુભવો – સારા અને માઠા બન્ને – વહેંચતા જ હોઈએ છીએ.

તમારાં દુઃખદર્દો સાંભળવામાં કોઈને રસ નથી

જે ફરિયાદો કરવાથી આપણને નુકસાન થાય છે તેનાં થોડાં ઉદાહરણો આપણે લઈએ. આપણાં લોકોમાં એક એવી આદત છે જેની અને તેની પાસે પોતાની બીમારીની વાત કરવાની, 'જવા દો ને, આ પીઠના દુઃખાવાથી તો હું ત્રાસી ગયો,' અથવા 'કેટલાં વરસોથી દવા કરું છું. આ 'સાઇનસ' તો મને મટતું જ નથી!' જેવી વાતો તમે પણ કદાચ સાંભળી જ હશે. કેટલાંક તો વળી ખૂબ ઊંડાણમાં જઈને પોતાની બીમારીનું ખૂબ વિગતવાર વર્ણન કરે છે, જાણે એ કોઈ વૈશ્વિક આપત્તિ હોય! તમારી ઑફિસમાં કે કાર્યનાં સ્થળે પણ સહકાર્યકરો પાસેથી આવી ફરિયાદો તમે સાંભળી હશે.

હવે તમને પેટમાં ખૂબ દુઃખતું હોય તો પણ હું શું કરી શકું? બહુ બહુ તો સહાનુભૂતિ વ્યક્ત કરી શકું અથવા કોઈ દવા લેવાનું સૂચન કરી શકું. આવી કોઈ દવા લેવી કે ડૉક્ટર પાસે જવું કે લાંબા સમયથી કોઈ તબીબી સમસ્યા હોય તો 'લૅબોરેટરી ટેસ્ટ' કરાવવા – આ બધું કરવાનું તો તમારે જ છે! તો પછી મને કહીને શો ફાયદો? મને કહેવાથી તમારો પ્રૉબ્લેમ સૉલ્વ તો નથી થતો. ઊલટું, એના વિષે વારેવારે લોકોને કહીને તમે એને વધુ મજબૂત બનાવો છો અને તમે વધુ નબળા પડતા જાઓ છો – અને વધારામાં – બધા લોકોનો 'મૂડ' પણ બગાડો છો! પરિણામે એ લોકો વહેલામાં વહેલી તકે તમારાથી ભાગી છૂટશે!

પોતાની જ દયા ખાનાર વ્યક્તિ
પોતાનાં સુખમાં ગાબડાં પાડે છે.

અર્લ નાઇટિંગેલ

[અમેરિકન રેડિયો વક્તા અને પ્રેરણાદાયી

બીમારી વિષેની ફરિયાદની વાત આવે ત્યારે ઘણાં તો તમારી ફરિયાદને અધવચ્ચેથી જ કાપી કાઢીને પોતાનાં રોદણાં રડવા લાગે છે. તમને થયેલા ફ્લ્યૂની વાત તમે હજુ શરૂ જ કરી હોય ત્યાં તમારો મિત્ર કહે છે, 'અરે, આ તો કંઈ નથી! મને જ્યારે ફ્લ્યૂ થયો ત્યારે તો મને 104 ડિગ્રી તાવ હતો. ડૉક્ટરોએ કહ્યું કે મને થોડો મોડો હૉસ્પિટલે લાવ્યા હોત તો કેસ ખલાસ જ હતો!' કોઈ બીજાને કહો કે તમને પગ કે પીઠનો દુ:ખાવો ભયંકર ત્રાસ આપે છે અને થોડી જ સેકન્ડોમાં એ પોતાની દુ:ખભરી દાસ્તાન શરૂ કરી દેશે! ફરિયાદ કરનારાઓ આ 'રમત'ના ચૅમ્પિયન હોય છે. તેમની તકલીફો હંમેશાં તમારાથી મોટી હોય છે.

વરસાદ તમારી પ્રગતિને રોકી દે એ ચાલે ?

ફરિયાદનો બીજો ફૅવરિટ વિષય હોય છે હવામાન. જેવો વરસાદ પડવાનો શરૂ થાય કે કેટલાંક લોકો કહેવા માંડશે, 'અરે, આ વરસાદને અત્યારે જ મુહૂર્ત આવ્યું. મારે મારા 'ક્લાયન્ટ' સાથે અગત્યની મિટિંગ છે.' અથવા ઉનાળામાં 'આ ગરમીએ તો ભારે કરી.' હું તો એટલો ત્રાસી ગયો છું કે હવે અહીં રહેવું જ નથી.

હકીકતમાં પોતપોતાની સિઝનમાં વરસાદ અને ગરમી બન્નેની જરૂર છે અને આપણે એ જાણીએ જ છીએ. એ જ રીતે શિયાળામાં ભરપૂર ઠંડી પણ પડવી જ જોઈએ. કુદરતનાં આ ચક્રને પ્રેમપૂર્વક સ્વીકારવા લાગીએ તો આપણી તકલીફ અર્ધી દૂર થઈ જાય. છતાં અસહ્ય લાગે ત્યારે તેના રસ્તા પણ છે જ. તો પછી ફરિયાદ શા માટે? વળી ફરિયાદ કરવાથી કંઈ હવામાન બદલાવાનું તો નથી જ. જે બાબતો પર આપણો કાબૂ નથી તેના વિષે શબ્દો અને શક્તિનો (અને માનસિક શાંતિનો) બગાડ કરવાનો કશો અર્થ ખરો?

કેટલાંક લોકોને સાવ સામાન્ય બાબતોમાં ફરિયાદ કરવાની ટેવ હોય છે. દા.ત. 'પેલો વેઇટર દસ મિનિટથી આ તરફ ફરક્યો પણ નથી!' અથવા 'મારા જેવો જ હોદ્દો ધરાવનાર જ્હોનને બૉસે મોટી કૅબિન આપી છે!'

આપણા જીવનમાં એવા પડકારો આવતા હોય છે કે આવી નાની નાની બાબતો તો લક્ષમાં પણ ન લઈ શકાય. છતાં તમે જ્યારે આવી સાવ સામાન્ય વાતોને બિનજરૂરી મહત્ત્વ આપો છો ત્યારે તમારા વિષે એક બાબત બિલકુલ સ્પષ્ટ થઈ જાય છે, તે એ કે જ્યારે ખરેખરો પ્રૉબ્લેમ આવશે ત્યારે તમે એનો ઉકેલ લાવવા માટે ભાગ્યે જ કંઈ કરી શકશો.

ફરિયાદ કરવા માટે એની પાસે ઘણાં કારણો હતાં

કેટલાંક વર્ષો પહેલાં હું મારી ઑફિસમાં બેઠો હતો અને કેટલીક બાબતો મારા પ્લાનિંગ પ્રમાણે થઈ નહોતી તેના વિષે વિચાર કરી રહ્યો હતો. બિઝનેસમાં સામાન્ય રીતે બને છે તેમ જ – મારા ધારવા જેટલી ઝડપે પરિણામો નહોતાં મળતાં. હું કબૂલ કરું છું કે એ વખતે હું પોતે ફરિયાદના મૂડમાં હતો.

એ જ વખતે પૅડ્રો દાખલ થયો. હજુ એની માંડ વીસેક વર્ષની ઉંમર છે અને છ એક વર્ષથી અહીં આવ્યો છે. એ એક એવી કંપનીમાં કામ કરે છે કે જે લોકોનાં ઘર અને ઑફિસોમાં 'ક્લીનિંગ'નું કામ કરે છે. તમે 'પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ'ની વાત કરવા ઇચ્છતા હો તો મેં જોયેલા શ્રેષ્ઠ 'પૉઝિટિવ' માણસોમાં પૅડ્રોની ગણતરી હું કરું છું. હંમેશાં ઉત્સાહમાં અને ચહેરા પર સ્મિત સાથે તમને એ જોવા મળશે.

એના વતનમાં હજુ થોડા સમય પહેલાં જ એક કુદરતી તોફાન આવેલું જેણે જબરદસ્ત વિનાશ વેરેલો. જેવી મેં એ તોફાનની વાત કરી કે તરત એના ચહેરા પરથી સ્મિત ચાલ્યું ગયું. આ કુદરતી આફતે હજારો લોકોના જાન લીધા અને દસ લાખથી વધુ લોકો બેઘર બની ગયેલા તેની પૅડ્રોએ મને વાત કરી.

પૅડ્રોએ મને કહ્યું કે એનાં માતાપિતા અને ભાઈ હજુ વતનમાં જ છે અને એને તો એ પણ ખાતરી

નથી કે તેઓ જીવિત છે. એમનો સંપર્ક કરવાનું જ શક્ય નથી. એ વિસ્તારની બધી ફોનલાઇનો નાશ પામી હતી. પૅડ્રોએ કહ્યું કે એને દરરોજ એના કુટુંબના જ વિચાર આવ્યા કરે છે.

આપણું કુટુંબ જીવિત પણ છે કે નહીં એની પણ આપણને ખબર ન હોય ત્યારે આપણી કેવી દશા થાય?

પૅડ્રોએ મને વધુમાં કહ્યું કે એ પોતાના વિસ્તારનાં અસરગ્રસ્ત લોકો માટે ધન, વસ્ત્રો, અનાજ વગેરે એકઠું કરી રહ્યો છે. રાહત સંસ્થાઓ સાથે એ સક્રિયપણે કામ કરી રહ્યો છે. પોતાના ખુદના પ્રૉબ્લેમ પર રડ્યા કરવાને બદલે એ અન્ય લોકો માટે રાહત પહોંચાડવાનું કામ કરી રહ્યો હતો!

એની સાથે વાત કર્યા પછી મને ભાન થયું કે મારા પ્રશ્નો તો એની સરખામણીમાં સાવ સામાન્ય હતા અને હું કેટલો નસીબદાર હતો! મેં ફરિયાદ કરવાનું છોડી દીધું. બાકીનો દિવસ મેં બહુ જ 'પૉઝિટિવ' મૂડ અને 'ઍટિટ્યૂડ'થી પસાર કર્યો.

થોડાં અઠવાડિયાં પછી પૅડ્રો ફરી મને મળ્યો. એના ચહેરા પર એ જ મોહક સ્મિત હતું અને જબરદસ્ત 'પૉઝિટિવ' ઍટિટ્યૂડ હતો. સારા સમાચાર એ હતા કે એના કુટુંબના તમામ સભ્યો જીવતા હતા. ખરાબ સમાચાર એ હતા કે પૂરને કારણે તેમણે બધું જ ગુમાવી દીધું હતું. અત્યારે કોઈ રાહતશિબિરમાં એ લોકો રહેતા હતા. પીવાનું ચોખ્ખું પાણી પણ સહેલાઈથી મળતું નહોતું. રોગચાળો ફાટી નીકળેલો.

અન્ય લોકો જ્યારે પોતાની મુશ્કેલીઓનાં
રોદણાં રડતાં હોય ત્યારે આપણાં જીવનની
સારી બાજુઓ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું તે સુખનું રહસ્ય છે.

વિલિયમ પેન

[રિઅલ એસ્ટેટ ક્ષેત્રનાં ઉદ્યોગ-સાહસિક હતા]

બધું જ ગુમાવી દેવું અને નવેસરથી શરૂઆત કરવી એ કેટલો મોટો પડકાર છે? હું તો એની કલ્પના પણ નહોતો કરી શકતો.

પૅડ્રો પાસે ફરિયાદ કરવા માટે ઘણાં કારણો હતાં, પરંતુ એ એમ કરતો નહોતો. એ જાણે છે કે ફરિયાદો સમય અને શક્તિનો બગાડ છે. જીવનના પડકારોનો ઉત્તર ફરિયાદો નથી એ મને યાદ કરવા માટે તારો આભાર, પૅડ્રો!

બાબતોને તેમના યોગ્ય દ ષ્ટિકોણમાં જુઓ

પૅડ્રો પાસેથી આપણે બીજી પણ એક વાત શીખી શકીએ અને તે છે કે કોઈપણ બાબતોને તેમનાં યોગ્ય પર્સેપ્શનમાં જોવી તે. આટલાં વર્ષોમાં મેં જોયું છે કે ફરિયાદ કરનારાઓ દરેક વસ્તુને તેના યોગ્ય પર્સેપ્શનમાં જોઈ શકતા હોતા નથી. તેઓ એમના પ્રૉબ્લેમ્સને અનેકગણા મોટા કરીને જુએ છે.

'પૉઝિટિવ' માણસો, સરસ 'ઍટિટ્યૂડ'વાળા માણસો જીવનમાં મહત્ત્વનું શું છે તે સારી રીતે જાણતા હોય છે.

પ્રૉબ્લેમ્સ એટલે 'બાબતને તેના ખરા મહત્ત્વ સાથે જોવી તે.' તમે જેમને ઓળખતા હો એ લોકો વિષે વિચારો. તમને એવા લોકો મળી જ આવશે કે એકાદ વખત તેમનાં સ્કૂટર કે કારમાં 'પંક્ચર' પડ્યું હોય તેમાં તો મોટો હોબાળો મચાવી મૂકતા હોય. લગ્નપ્રસંગે પોતાને 'મહત્ત્વની' જગ્યા પર બેસવા ન મળે એટલે સંબંધો તોડી નાખતા પણ લોકો વિચાર કરતા નથી! એ બહુ જ સ્પષ્ટ છે કે આ લોકો વસ્તુઓને તેના યોગ્ય પર્સેપ્શનમાં જોઈ નથી શકતા.

એડી રિકેનબેકર પાસેથી આપણે બધાં કશુંક શીખી શકીએ. એ 21 દિવસ સુધી એક તરાપા પર જ પેસિફિક મહાસાગરમાં 'ખોવાઈ ગયો' હતો. આવી મોટી આફતમાંથી બચી ગયા પછી રિકેનબેકરે કહ્યું હતું, 'જો તમારી પાસે પીવા માટે જોઈએ તેટલું ચોખ્ખું પાણી હોય અને ખાવા માટે જોઈએ તેટલો

ખોરાક હોય તો પછી તમારે ફરિયાદ કરવી જોઈએ નહીં.'

હું તમને એવી કેટલીક બાબતો જણાવું કે જેમના માટે હું ઈશ્વરનો ખૂબ જ આભારી છું.

(1) મારી હેલ્થ સારી છે.

(2) મારી પત્નીની હેલ્થ સારી છે.

(3) અમારી પાસે અમારું પોતાનું ઘર છે.

(4) અમારી પાસે ખાવા માટે પૂરતો ખોરાક અને પીવા માટે પૂરતું ચોખ્ખું પાણી છે.

(5) અમે અમેરિકામાં રહીએ છીએ અને સ્વતંત્રતાને માણીએ છીએ.

(6) હું મારા કામને ચાહું છું.

(7) હું પ્રવાસ કરી શકું છું અને મળવા જેવા લોકોને મળી શકું છું.

(8) મારે ઘણાં વફાદાર મિત્રો છે.

(9) ઈશ્વર સાથેના મારા સંબંધમાંથી મને શક્તિ મળે છે.

આ તો મારા જીવનમાં મને મળેલા આશીર્વાદોનું એક નાનકડું લિસ્ટ જ છે. આટલી બધી સુંદર બાબતો મારા જીવનમાં હોવા છતાં ક્યારેક હું એને ધ્યાનમાં જ લેતો નથી! પરંતુ હું હવે શીખતો જાઉં છું કે આપણાં જીવનની સરસ બાબતો માટે આપણે હંમેશાં ઈશ્વરના આભારવશ રહેવું જોઈએ. આનાથી મારા 'ઍટિટ્યૂડ'માં સુધારો થાય છે અને મારી ગાડી ફરી એકવાર પાટા પર આવી જાય છે.

તો પછી આજકાલ તમે શેની ફરિયાદો કરી રહ્યા છો? શું એ બહુ મોટી બાબતો છે? હવે પછી તમારી સમસ્યાઓ વિષે ફરિયાદ કરવાનું તમને મન થાય ત્યારે એક પેન અને કાગળ લઈને એવાં કારણોનું લિસ્ટ બનાવજો જેના માટે તમારે ઈશ્વરનો આભાર માનવાનો હોય.

તમને મળેલા અત્યારના આશીર્વાદ વિષે વિચારો,
જે દરેક વ્યક્તિ પાસે પુષ્કળ પ્રમાણમાં હોય છે,
નહીં કે તમારા ભૂતકાળની બદનસીબી વિષે વિચારો કે
જે બધા માણસો પાસે થોડીક જ હોય છે.

ચાર્લ્સ ડિકન્સ

[વિક્ટોરિયન યુગનાં શ્રેષ્ઠ નવલકથાકાર અને જાણીતા બ્રિટીશ લેખક.
'ગ્રેટ એક્સપેક્ટેશન્સ' અને 'ઓલિવર ટ્વિસ્ટ' તેમની જાણીતી નવલકથાઓ છે.]

હું તમને ખાતરીથી કહું છું કે આ લિસ્ટ તમારી ફરિયાદો કરતાં વધારે લાંબું હશે.

'પૉઝિટિવ' ન્યૂઝના સોર્સ બનો

હું એવું પણ નથી કહેતો કે તમે બેસી રહો અને જીવનના પ્રૉબ્લેમ્સને ઇગ્નોર કરો. પરંતુ ફરિયાદ કરવા કરતાં તમારી શક્તિ અને ધ્યાન એવાં સ્ટેપ્સ પર કેન્દ્રિત કરો કે જે આ પ્રૉબ્લેમ્સને સૉલ્વ કરી શકે. દાખલા તરીકે, તમે હમણાં હમણાં તમારી જાતને થોડી થાકેલી અનુભવતા હો તો 'તમે ખૂબ થાકી ગયા છો', એવું બધા લોકોને કહેવાને બદલે વ્યાયામની ટેવ પાડો અથવા રાત્રે વહેલા સૂઈ જાઓ.

આ બાબત પર થોડો વધુ વિચાર કરીએ. ફરિયાદો તમારી સામે ત્રણ રીતે કામ કરે છે. સૌ પ્રથમ તો તમારી બીમારી અને પ્રૉબ્લેમ્સના 'નૅગેટિવ' ન્યૂઝ સાંભળવા કોઈને ગમતા નથી. બીજું, ફરિયાદો કરવાથી તમારા દુ:ખદર્દ અને તકલીફો વધુ મજબૂત થશે. તો પછી એવી દુ:ખભરી 'રૅકર્ડ' શા માટે વગાડ્યા કરવી? ત્રીજું, ફરિયાદોથી કંઈ મળવાનું નથી. ઊલટાનું જે સ્ટેપ્સ લેવાં જરૂરી છે તેના પર એ તમને ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવા દેતી નથી.

જો તમે તમારા પ્રૉબ્લેમ્સની રૅકર્ડ વગાડ્યા કરશો
તો મુશ્કેલીઓ વધશે.

કેટ હાલ્વરસન

['એવરી વૂમન્સ જર્ની' અને અન્ય પુસ્તકોનાં લેખિકા]

એવું કહેવાય છે કે 90 ટકા લોકોને તમારા પ્રૉબ્લેમ્સની પરવા હોતી નથી અને બાકીના 10 ટકા તો ઊલટું, એનાંથી ખુશ થાય છે!' ગંભીરતાથી કહીએ તો આપણે બધાં આપણી ફરિયાદોનું પ્રમાણ ઘટાડી શકીએ છીએ. હવે પછી આપણી જાતને માટે અને બીજાને માટે એક કામ કરીએ. ફક્ત ઉત્સાહ વધે તેવી 'પૉઝિટિવ' વાતો જ કરીએ.

જે લોકો બહુ ફરિયાદો નથી કરતા (જે લોકો 'પૉઝિટિવ' વાતો જ કરતા હોય છે) તેમની આસપાસ રહેવાનું બધાને ગમે છે. એ ગ્રૂપમાં જોડાવાનું નક્કી કરો, કે જેથી તમને જોઈને લોકો તેમનો રસ્તો ન બદલી નાખે!



ભાગ-3
પોતાને મદદ કરે તેને પ્રભુ મદદ કરે!

કશું પોતાની મેળે બનતું નથી.
એક વખત તમે સમજશો કે તમારી પોતાની મહેનતથી
તમારે એને બનાવવાનું છે પછી એ બનવા માંડશે.

બેન સ્ટેઈન

[અમેરિકન લેખક, એડવોકેટ, અભિનેતા અને
રાજકીય તથા આર્થિક વિવેચક]

9

'પૉઝિટિવ' સ્વભાવ ધરાવતાં લોકો સાથે જ હળોમળો

અરીસો માણસનો ચહેરો દેખાડે છે, પરંતુ એ માણસ ખરેખર કેવો છે
એ તો એણે પસંદ કરેલા મિત્રો પરથી જ નક્કી થાય છે.
ધ લિવિંગ બાઇબલ, પ્રોવર્બ્ઝ 27

હાઈસ્કૂલમાં ભણતો ત્યારે પોતાની પડોશમાં રહેતા લોકો સાથે માઇક ઘણો સમય ગાળતો. એના કહેવા પ્રમાણે આ યુવાનો પોતાના ઘરના કમ્પાઉન્ડમાં બેસી રહેતા અને આવતીજતી કારો જોયા કરતા. તેમને ના તો કોઈ goals હતા, ના કોઈ સ્વપ્નો. તેઓ 'નૅગેટિવ' વાતો કર્યા કરતા.

જ્યારે જ્યારે માઇક તેમને કશુંક નવું કરવા કહેતો ત્યારે એ લોકો તેને હતોત્સાહ કરતા. 'અરે, એ તો બેવકૂફી છે' અથવા 'એ આજકાલ ફૅશનમાં નથી' એવું કહ્યા કરતા. આ લોકોનાં જૂથમાં રહેવા માટે માઇક પણ એમને અનુસરતો.

એ જ્યારે કૉલેજમાં ગયો ત્યારે પણ એને આવા કેટલાંક 'નૅગેટિવ' લોકો મળી ગયા. પરંતુ સાથોસાથ એને 'પૉઝિટિવ' માણસો પણ મળ્યા... કે જે કશુંક શીખવા માંગતા હતા. માઇકે નક્કી કર્યું કે એ આ 'પૉઝિટિવ' લોકો સાથે એનો સમય ગાળશે. એમ કરવાના થોડા સમયમાં જ માઇકને પોતાની જાત માટે બહુ સારું 'ફીલ' થવા લાગ્યું. એનો 'ઍટિટ્યૂડ' એકદમ 'પૉઝિટિવ' બની ગયો. એ પોતાના goals નક્કી કરવા લાગ્યો.

તમને જણાવતા મને આનંદ થાય છે કે માઇક આજે પોતાની સફળ વીડિયો પ્રોડક્શન કંપની ચલાવે છે. એ એણે નક્કી કરેલા goalsને એક પછી એક સિદ્ધ કરતો જાય છે. મેં જ્યારે માઇકને પૂછ્યું કે 'હાઈસ્કૂલના તારા દોસ્તો આજકાલ શું કરે છે?' ત્યારે એણે મને કહ્યું કે, 'તેઓ હજુ એ જ વિસ્તારમાં રહે છે. તેઓ હજુ 'નૅગેટિવ' જ છે અને હજુ તેઓ કશું કરતા નથી!'

માઇકે વધુમાં ઉમેર્યું, *'હું એ પ્રકારનાં લોકો વચ્ચે જ સતત રહ્યો હોત તો આજે જે છું તે બની ન શક્યો હોત.'*

માઇકની સ્ટોરી આપણાં જીવન પર અન્ય લોકોની જે અસર થાય છે તેની આપણને યાદ આપે છે. આમ છતાં આપણે કેટલીક વખત આવાં લોકો સાથે હળતામળતા રહીએ છીએ અને એનાં પરિણામોનો વિચાર કરતા નથી.

"તમે પેલી કહેવત સાંભળી છે, *તમારા મિત્રો કોણ છે તે મને કહો અને હું કહી દઈશ કે તમે કેવા માણસ છો!"*

આ સાદા વિધાનમાં ઘણું શાણપણ છે. આપણી મમ્મીઓ હંમેશાં આપણા મિત્રોને મળવા ઇચ્છતી અને તેમના વિષે બને તેટલું જાણવાની કોશિશ કરતી. શા માટે? કારણ કે તેઓ જાણતી હતી કે આપણા પર આપણા મિત્રોની ઘેરી અસર થશે. આપણે એમની કેટલીક ટેવો અપનાવી લઈશું. આપણે કદાચ એવી ચીજો કરીશું જે આપણા દોસ્તો કરતા હશે. આપણાં પૅરન્ટ્સને આપણી ચિંતા હોય છે એટલે તેઓ આમ વર્તે છે. મને ખાતરી છે કે તમારે બાળકો હશે તો તમે પણ એમના મિત્રો પર ઝીણવટભરી નજર રાખતા હશો.

ખોટા લોકો અને સાચા લોકો

આજકાલના સાહિત્યમાં આપણે આ શબ્દપ્રયોગો જોતા હોઈએ છીએ. *ખોટા* લોકો એવા લોકો છે, જે

હંમેશાં 'નૅગેટિવ' વાતો કે બાબતો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. તેઓ જ્યાં જાય ત્યાં ખોટી અસરો ફેલાવે છે. જ્યારે એમનાથી ઊલટું, *સાચા* લોકો અન્યોના વિકાસમાં મદદરૂપ થાય છે. તેઓ 'પૉઝિટિવ' ધરાવતા અને હૂંફ તથા મદદ આપનારા હોય છે. તેઓ તમારા 'મૂડ'માં સુધારો કરે છે અને તેમની આસપાસ રહેવું બધાને ગમે છે.

ખોટા લોકો તમને તેમનાં લેવલે, નીચે, ખેંચી જવા પ્રયત્નો કરે છે. તમે શું નહીં કરી શકો એ તેઓ તમને કહ્યા કરશે. જે વસ્તુઓ અશક્ય છે તેની જ વાત કર્યા કરશે. તેઓ હવામાન, અર્થતંત્ર, ભ્રષ્ટાચાર તેમનાં જીવનના પ્રૉબ્લેમ્સ વગેરે વિષે 'નૅગેટિવ' વાતો કર્યા કરશે. ભવિષ્ય કેટલું ધૂંધળું છે એના વિષે તેઓ ઍક્સપર્ટની જેમ 'કૉમેન્ટ' કર્યા કરશે. તમે નસીબદાર હશો તો આ ઉપરાંત તેમને ખુદને પોતાનાં શરીરમાં ક્યાં ક્યાં દુ:ખાવો કે તકલીફ છે તે સાંભળવાનો લહાવો પણ તમને મળશે!

આવા ખોટા લોકોને સાંભળ્યા પછી તમે પણ એવું અનુભવશો જાણે તમારી સમગ્ર શક્તિ હણાઈ ગઈ હોય. લેસ બ્રાઉન નામના 'મોટિવેશનલ' વક્તા તો આવા લોકોને 'ડ્રીમ ક્લિર્સ' તરીકે ઓળખાવે છે. સાઇકૉલૉજિસ્ટ જેક કેનફિલ્ડ તેમને 'શક્તિ ચૂસી લેનારાઓ' તરીકે ઓળખાવે છે, કારણકે તેઓ તમારી 'પૉઝિટિવ' શક્તિઓને ચૂસી લે છે. તમે કદી કોઈ 'નૅગેટિવ' વ્યક્તિ સાથે રહ્યા છો અને એવું અનુભવ્યું છે, જાણે તમારા શરીરમાંથી શક્તિ હણાઈ જતી હોય? મને લાગે છે કે આપણને બધાને ક્યારેક ને ક્યારેક તો આવો અનુભવ થયો જ છે.

આપણી આસપાસ જે કંઈ હોય છે
તેનો આપણે ભાગ બની જઈએ છીએ.
અજ્ઞાત

આનાથી ઊલટું, જે લોકો 'પૉઝિટિવ' ઉત્સાહથી ભર્યાભર્યા અને સારી વાતમાં સપોર્ટ કરનારા હોય છે તેમની સાથે રહેવાથી કેવો અનુભવ થાય છે? તમે પોતાને શક્તિશાળી અને કંઈક કરવા માટે થનગનતા અનુભવો છો. આવા 'પૉઝિટિવ' લોકોની બાબતમાં કશુંક એવું છે, જે તેમને અસાધારણ બનાવે છે. તેમનામાં કશીક એવી શક્તિ રહેલી હોય છે, જેનાંથી જાણે આખા રૂમમાં પ્રકાશ ફેલાઈ જાય છે. તમે એની આસપાસ હો ત્યારે તમે પણ એમનાં 'ઍટિટ્યૂડ' અપનાવો છો અને તમારા 'goals'ને પ્રાપ્ત કરવા માટે તમારામાં, ઘણી શક્તિનો સંચાર થતો હોય એમ તમને લાગશે.

હું જ્યારે 'પૉઝિટિવ' લોકો વિષે વિચારું ત્યારે મને તરત મારા મિત્ર જ્હોનનો ખ્યાલ આવે છે. એની સાથે વાત કરું ત્યારે મને લાગે છે કે જાણે હું આખા વિશ્વને પ્રાપ્ત કરી શકું. હું જેમને મળ્યો છું એ સૌમાં એ સૌથી વધુ 'પૉઝિટિવ' વ્યક્તિ છે!

હું મારી જાતનો વિચાર એક 'પૉઝિટિવ' વ્યક્તિ તરીકે કરવાનું પસંદ કરું છું. 1થી 10ના સ્કેલમાં (કે જ્યાં 10 સૌથી 'પૉઝિટિવ' દર્શાવે છે) હું મારી જાતને 9.5ના આંકડા પર મૂકીશ. પણ જ્હોનને તો મારે 14 પર મૂકવો પડે! એ સ્કેલની પણ બહાર નીકળી જાય એટલો બધો 'પૉઝિટિવ' છે. એના સંપર્કમાં આવનાર તમામને એ જીવનથી ભર્યાભર્યા કરી દે છે. એનો 'ઍટિટ્યૂડ' લોકોને મહાનતા મેળવવા તરફ લઈ જાય છે.

હવે તમે જોઈ શકો છો કે તમારો 'ઍટિટ્યૂડ' પણ ખૂબ મોટા પ્રમાણમાં કઈ રીતે સુધરી શકે, જો તમારી પાસે જ્હોન જેવો કોઈ મિત્ર હોય!

રેડિયો પરનાં પેલા 'ભંગાર' ગીતો!

મને ખાતરી છે કે તમારી સાથે આવું ઘણી વાર થયું હશે. તમે રેડિયો પર કોઈ ગીત સાંભળો છો અને તમારી જાતને કહો છો, 'કેવું ભંગાર ગીત છે?' એ જ દિવસે મોડેથી એ ગીત તમને ફરીથી સાંભળવા મળે છે. બીજે દિવસે એ ગીત ફરી બે-ત્રણ વખત સાંભળવા મળે છે. જેમ જેમ એ ગીતની લોકપ્રિયતા વધતી જાય છે તેમ તેમ એ વધુ ને વધુ વખત તમારે સાંભળવું પડે છે.

પછી કશુંક વિચિત્ર બને છે. તમે ઘરે બેઠા છો અને પેલું 'ભંગાર' ગીત અચાનક જ ગણગણવા માંડો છો! એ વખતે જો હું ત્યાં હોત, તો તમને ચોક્કસ મેં પૂછ્યું હોત કે "તમને આ ગીત કેવું લાગે છે? અને જો તમે એવું કહ્યું હોત કે, 'ભયાનક!' તો પછી તમે એ ગાઓ છો શા માટે? વાસ્તવિકતા એ છે કે જે તમે વારંવાર સાંભળો છો એ તમારી કૉન્શ્યસનેસમાં સૌથી ઊંચા સ્થાને રહેતું હોય છે."

જેવું એ ગીત લોકપ્રિયતામાં પાછળ પડતું જાય છે તેમ તેમ રેડિયો પર એ ઓછું ને ઓછું વાગતું જાય છે. તમે એનાં વિષે વિચાર પણ ક્યારેક જ કરો છો અને ગાઓ છો તો ભાગ્યે જ! અહીં આપણને એક અગત્યનો લેસન શીખવા મળે છે. આપણું મન, જે વસ્તુ રિપીટ થયા કરે છે, તેના પર જ 'ફોકસ' કરે છે. કમનસીબે મન 'સારા' અને 'ખરાબ' વિભાગોમાં આવા રિપીટ થતા સંદેશાઓને વહેંચતું નથી અને તેથી 'ખરાબ' સંદેશા (કે ગીતો) પણ એ 'રેકર્ડ' કરી લે છે. જે આપણે વારંવાર સાંભળીશું તે માનવા પ્રેરાઈશું અને તેનાં પર સ્ટેપ્સ લઈશું. આ જ રીતે જો આપણે વારંવાર સફળતાના વિચારો કરીશું તો આપણે એ મળે એવાં સ્ટેપ્સ લેવાં પ્રેરાઈશું.

તમારા મિત્રો તમારી દૃષ્ટિને વિસ્તારશે
અથવા તમારા સ્વપ્નોને ગૂંગળાવી દેશે.
અજ્ઞાત

એટલે જો આપણે આપણાં મનને 'પૉઝિટિવ' સંદેશાઓથી ભરી દઈશું તો આપણે વધુ 'પૉઝિટિવ' બનીશું અને આપણાં 'goals' માટે હિંમતપૂર્વક આગળ વધીશું. જેટલાં વધુ 'પૉઝિટિવ' વિચારો, તેટલું વધુ સારું પરિણામ. આવા 'પૉઝિટિવ' વિચારો મેળવવા માટેનો એક રસ્તો 'મોટિવેશનલ' પુસ્તકો વાંચવાનો છે. અભિનંદન! કારણ કે એ તો તમે અત્યારે કરી જ રહ્યા છો. 'મોટિવેશનલ' ઑડિયો પ્રોગ્રામ્સ પણ સાંભળી શકાય. 'પૉઝિટિવ' લોકો સાથે વધુ સમય ગાળવો એ પણ એક ઑપ્શન છે જ.

સ્મોકીની 'સ્પોન્જ' થિયરી

મારા મિત્ર ગ્લેન 'સ્મોકી' સ્ટોવર પાસેથી 'ઍટિટ્યૂડ' અને 'પૉઝિટિવ' લોકોની આસપાસ રહેવાનાં મહત્ત્વ વિષે હું ઘણું શીખ્યો છું. 'સ્મોકી' એ કબ્રસ્તાન કે સ્મશાન ક્ષેત્રનાં સેલ્સમાં 45 વર્ષ સુધી કામ કર્યું છે. આ ક્ષેત્ર ભલે પહેલી નજરે દુ:ખ સાથે સંબંધિત લાગે પરંતુ 'સ્મોકી' જેવા પૉઝિટિવિટીના 'ડાયનેમો' મેં બહુ ઓછા જોયા છે. હું એની સાથે ફોન પર વાત કરું પછી 'ટેરિફિક'ની લાગણી મને હંમેશાં થાય છે!

'સ્મોકી'એ મને સમજાવ્યું કે માનવજાત 'સ્પોન્જ' જેવી હોય છે. આપણી આસપાસનાં લોકો જે કંઈ કહેતા કે બોલતા હોય તે આપણે તરત જ સ્વીકારી લઈએ છીએ. એટલે આપણે કોઈ 'નૅગેટિવ' વ્યક્તિ સાથે સમય વિતાવીએ તો 'નૅગેટિવ' બાબતો સ્વીકારીએ છીએ અને તેની અસર આપણા 'ઍટિટ્યૂડ' પર થાય છે. એનાથી ઊલટું પણ સાચું છે. આપણે જ્યારે 'પૉઝિટિવ' લોકો સાથે વધુ સમય ગાળીએ ત્યારે આપણે 'પૉઝિટિવ' વાતો સ્વીકારીએ છીએ. આપણને સારું 'ફીલ' થાય છે અને આપણું કામ પણ સારી રીતે થાય છે.

મેં એક વખત 'સ્મોકી'ને પૂછેલું, 'તું કોઈ 'નૅગેટિવ' વ્યક્તિ સાથે કામ કરતો હો, ત્યારે શું કરે છે?'

એણે ઉત્તર આપ્યો, 'જેટલી બને તેટલી ઝડપથી હું એનાથી દૂર જતો રહું છું. હું એને આવું કશું કહું, 'તમને મળવાની મજા આવી' એમ કહીને હું બીજી વ્યક્તિ સાથે વાતો શરૂ કરી દઉં છું.' પછી મેં 'સ્મોકી'ને પૂછ્યું, 'તારે કદી એવો મિત્ર હતો કે જે 'નૅગેટિવ' હોય?'

એણે કહ્યું, "બહુ લાંબા સમય સુધી નહીં!"

એટલે કે આવા લોકોથી એ બને તેટલા વહેલા સંબંધો ઓછા કે પૂરા કરી નાખતો. આપણે પણ આ જ કળા શીખવા જેવી છે.

તમારી મૈત્રીનું મૂલ્યાંકન કરો

સમયે સમયે તમારે તમારી મિત્રતાનું મૂલ્યાંકન કરતા રહેવું જોઈએ – એ લોકો સાથેની પણ – કે જેમની સાથે તમારે વર્ષો જૂની મિત્રતા છે. ખાતરી રાખજો, આ કોઈ નાનો મુદ્દો નથી. જે લોકો તમારો સમય લે છે તેઓ તમારી સૌથી મહત્ત્વની મિલકત પર પણ અસર કરે છે; તમારા મન પર!

શું તમે 'નૅગેટિવ' ફ્રેન્ડ્ઝથી ઘેરાયેલા છો અને તમારા ફ્રી ટાઇમનો મોટાભાગનો ટાઇમ તેમની સાથે ગાળો છો? તો હું તમને કહીશ કે એ ટાઇમ ખૂબ ઓછો કરી નાખો. બિલકુલ શૂન્ય કરી નાખો તો ઘણું સારું.

થોડું વધુ પડતું લાગે છે નહીં? પોતાના જ મિત્રો સાથે આમ કરવું... મારા સેમિનાર્સમાં જ્યારે હું આમ કહું છું ત્યારે એકાદ જણ તો હાથ ઊંચો કરીને મને કહે જ છે, 'તમે હૃદય વગરના છો. લોકોની લાગણીની તમને કદર નથી.' તો કોઈક વળી એમ કહે છે, 'શું આપણે એવા મિત્રોને મદદ કરવાનો પ્રયત્ન ન કરવો જોઈએ?'

તમને યોગ્ય લાગે તે કરવા માટે તમે મુક્ત છો અને દરેક પરિસ્થિતિ તેના ગુણદોષ પ્રમાણે 'હૅન્ડલ' કરવી જોઈએ. જોકે મારા અનુભવથી મને સમજાયું છે કે 'નૅગેટિવ' મિત્રોની આસપાસ રહેવાથી પણ તેમને કશો ફાયદો થતો નથી. તમને તો નથી જ થતો, કારણ એ છે કે મોટાભાગના 'નૅગેટિવ' મિત્રો તેમનામાં કશો ફેરફાર લાવવા માગતા જ નથી હોતા. લોકો તેમની દુઃખભરી વાતો સાંભળે એ જ તેઓ ઇચ્છતા હોય છે.

તમારી આસપાસની ચીજો તમને સફળતા મેળવવામાં
મદદ કરી રહી છે કે તમારો રસ્તો રોકી રહી છે?

ડબલ્યુ. ક્લીમેન્ટ સ્ટોન

[બિઝનેસમેન, માનવતાવાદી અને નેપોલિયન હિલ
સાથેનાં પુસ્તકોનાં સહલેખક.]

જો તમને આવા 'નૅગેટિવ' ફ્રેન્ડ્ઝ સાથે સમય પસાર કરવાની તીવ્ર ઇચ્છા થતી હોય તો તમારી જાતને પૂછો, 'હું શા માટે આ લોકો સાથે વધુ સમય ગાળવા ઇચ્છું છું?' કૉન્શ્યસલી કે અનકૉન્શ્યસલી તમે પોતે જ તમારી જાતને આગળ વધતી રોકી રહ્યા હશો. તમે જે કંઈ બની શકો તેમ છો તે બનતા ખુદ તમે જ તમને રોકી રહ્યા હશો. હવે સમય આવી ગયો છે કે તમે જ્યાં છો ત્યાં જ સ્થિર ન રહો – આગળ વધો.

અહીં એક સ્પષ્ટતા જરૂરી છે. 'નૅગેટિવ' લોકો બીજા લોકો કરતાં ઓછા મહત્ત્વનાં છે તેમ હું કહી રહ્યો નથી. હું એટલું જ કહું છું કે તેમની સાથે વધુ સમય પસાર કરવાથી તમને ખરાબ પરિણામો મળી શકે છે. તમે ઓછા સફળ અને ઓછા સુખી થશો. તમે આના માટે તૈયાર છો?

હાનિકારક સંબંધીઓ

તમારા કેટલાક સંબંધીઓ હાનિકારક હોય તો તમે શું કરો? સ્વાભાવિક રીતે જ આ જરા મૂંઝવતો પ્રશ્ન છે. હું તમને એમ કહેવા માગું છું કે તમારા સંબંધીઓથી પીઠ ન ફેરવો. કૌટુંબિક સંબંધો કિંમતી છે અને આપણે સુમેળભર્યા કૌટુંબિક સંબંધો જાળવી રાખવાના તમામ પ્રયાસો કરવા જોઈએ.

આમ છતાં, હું કહીશ કે તમે એવાં કેટલાંક કંટ્રોલ રાખો કે જેને કારણે હાનિકારક સંબંધીઓ તમને ખાસ નુકસાન ન પહોંચાડી શકે. તમે એમની સાથેના સંબંધો, આ રીતે કાપી પણ નથી નાખતા કે તેમની સાથે બોલવાનું બંધ પણ નથી કરતા. તેમ છતાં તેમની સાથેના સંબંધો પર કેટલીક મર્યાદા તો મૂકો જ છો.

દાખલા તરીકે જો તમારે કેટલાક 'નૅગેટિવ' સંબંધીઓ હોય તો હું તમને સૂચન કરું કે તમે તેમને

વારંવાર ટેલિફોન ન કરો કે જેથી તેઓ તમને હતોત્સાહ કે નિરાશ ન કરી દે. એમને વારંવાર ફોન કરવાથી તમને શો ફાયદો થવાનો છે? આમ પણ આપણી આસપાસ ઘણી 'નૅગેટીવિટી' હોય જ છે. રેડિયો કે TV સાંભળો કે પછી અખબાર વાંચો. તમને ''નૅગેટીવિટી જ જોવા મળશે. તમારા સંબંધીઓ તેમને વધુ 'નૅગેટિવ' ન્યૂઝ આપે એવું તમે ઇચ્છો છો?

તમે કોઈ મિત્ર કે સંબંધી સાથે વાત કરતા હો ત્યારે કામ લાગે એવું એક સૂચન કરું? જ્યારે તમારી ચર્ચા કોઈ 'નૅગેટિવ' વિષય તરફ વળે ત્યારે સામેની વ્યક્તિને તે 'નૅગેટિવ' છે એવું કહેવાનું ટાળો. આમ કરવાથી તો પરિસ્થિતિ વધુ ખરાબ થાય છે. એના બદલે હળવેથી વાતચીતને કોઈ 'પૉઝિટિવ' વિષય તરફ લઈ જાઓ.

યાદ રાખો કે હું તમારા સંબંધીઓ સાથેનો સંબંધ તોડી નાખવાનું કે કૌટુંબિક પ્રસંગોમાં નહીં જવાનું તમને કહેતો નથી. ફક્ત એમની સાથેના સંબંધોને લિમિટેડ કરવાનું કહું છું કે જેથી એવા સંબંધો તમને નુકસાન ન કરે.

કામનાં સ્થળે 'પૉઝિટિવ' લોકો

દરેક સંસ્થામાં થોડા 'નૅગેટિવ' લોકો તો કામ કરતા જ હોય છે. તમારે ઘણી વખત એમની સાથે વાતચીત કે કામ કરવાના પ્રસંગો પણ ઊભા થતા હશે, પરંતુ નિરાશા અને હતાશાના આ સંદેશવાહકો સાથે વધુ પડતો સમય ન ગાળશો.

દાખલા તરીકે તમે વારેવારે એમની સાથે 'લંચ' લેતા હો તો એમ કરવાનું ટાળો. તેઓ તમારા મનને 'નૅગેટિવિટી'થી ભરી દેવા સિવાય બીજું કશું કરતા નથી. એ લોકો એમનો બધો કચરો તમારા દિમાગમાં ઠાલવે તો સ્વાભાવિક રીતે જ તમે તમારું શ્રેષ્ઠ કામ ન જ કરી શકો. તેમની સાથે તોછડા કે ગુસ્સે થવાની જરૂર નથી. તમે એમનાથી દૂર રહેવાની કોઈ વહેવારુ યુક્તિ શોધી કાઢજો.

અથવા તો તમારા પોતાના ટેબલ પર 'લંચ' લેવાનું શરૂ કરી દો અથવા કોઈ 'ક્લાયન્ટ'ને લંચ પર બહાર લઈ જાઓ. અથવા ઑફિસની કૅન્ટીનમાં અલગ ટેબલ પર બેસો. તમારા 'લંચ'ને એક *'પૉઝિટિવ'* અનુભવ બનાવવા માટે જે કંઈ કરવું પડે તે કરો.

આ બાબતમાં કોઈ ભૂલ ન કરશો. 'પૉઝિટિવ' લોકોનું કોઈપણ સંસ્થામાં હંમેશાં સ્વાગત છે અને 'નૅગેટિવ' લોકો પોતાની પ્રગતિનો માર્ગ રૂંધે છે. 'નૅગેટિવ' કર્મચારીઓનો પ્રૉબ્લેમ એટલો બધો ઘેરો બને છે કે મને હમણાં ટપાલમાં એક 'બ્રૉશર' મળ્યું જે એક દિવસના એક સેમિનાર વિષે હતું. એનો વિષય હતો, ઍટિટ્યૂડ પ્રૉબ્લેમ્સવાળા કર્મચારીઓને કાયદેસર રીતે કઈ રીતે કાઢી મૂકવા?

બિઝનેસમેન હવે એ બાબત જાગૃત થઈ ગયા છે કે 'પ્રૉડક્ટિવિટી'ની વાત આવે ત્યારે *'ઍટિટ્યૂડ ઈઝ એવરીથિંગ!'*

તમારા મિત્રોની પસંદગી શાણપણથી કરો

આ લેસનની શરૂઆતમાં મેં કહ્યું તેમ, *'તમે કોની સાથે ફરો છો, તમારા મિત્રો કોણ છે એ મને કહો અને હું કહી દઈશ કે તમે કેવા માણસ છો.'*

જો પગારવધારો કે 'પ્રમોશન' મેળવવા બાબતે તમે ગંભીર હો કે તમારા બિઝનેસમાં સફળતા મેળવવા માંગતા હો કે એક માનવી તરીકે તમારામાં સુધારો લાવવા માંગતા હો તો તમારે એવા લોકો સાથે જ હળવુંમળવું જોઈએ કે જે તમને વધુ ઊંચા લેવલ પર લઈ જાય.

પોષક કે 'પૉઝિટિવ' લોકોને તમે વધુ પ્રમાણમાં મળશો તો તમને તમારી જાત વિષે સારું 'ફિલ' થશે અને તમારા 'goals' સિદ્ધ કરવા માટે તમારામાં શક્તિનો સંચાર થશે. તમે વધુ ઉત્સાહી અને 'પૉઝિટિવ' વ્યક્તિ બનશો કે જેમની આસપાસ રહેવાનું બધાને ગમે છે. હું પહેલાં માનતો હતો કે 'પૉઝિટિવ' લોકો સાથે વધુ હળવુંમળવું અને 'નૅગેટિવ' લોકો સાથે ખૂબ ઓછા પ્રમાણમાં હળવુંમળવું એ આપણાં માટે સારું છે.

હવે હું માનું છું કે તમારે સુખી અને સફળ થવું હોય તો આમ કરવું ખૂબ જરૂરી છે.

સારા મિત્રો તમારા સ્વાસ્થ્ય માટે લાભદાયી છે.

ડૉ. ઇરવિન સારાસન

[મનોવિજ્ઞાનનાં ક્ષેત્રે અનેક સંશોધનો કરનાર,
વ્યક્તિત્વ-વિશ્લેષણનાં નિષ્ણાત અને લેખક]

એટલે તમારી આસપાસ 'પૉઝિટિવ', સાચા લોકો જ હોય એ જોજો. તેઓ તમને સફળતાની સીડી પર લઈ જશે.



10
તમારા ડરનો સામનો કરો

તમને જેનો ડર હોય એ કામ કરો
અને એ ડર હંમેશ માટે જતો રહેશે.

રાલ્ફ વાલ્ડો ઍમર્સન

[અમેરિકન નિબંધકાર, ફિલસૂફ, પ્રવચનકાર અને કવિ]

ગિલ ઇગલ્સ નામના 'મોટિવેશનલ' સ્પીકરને હું સાંભળી રહ્યો હતો. મને સ્વપ્નેય ખ્યાલ ન હતો કે એમનું એક વાક્ય મારા જીવનને બદલી નાખશે.

એ દિવસે એમણે અદ્ભુત 'પ્રેઝન્ટેશન' આપ્યું. ઘણી બધી કિંમતી વાતો એમણે કહી. પણ એમાં એક વાક્ય એવું હતું – એક રત્ન સમાન – કે જે અલગ તરી આવે છે. આ રહ્યું એ રત્ન:

'જો તમે સફળ થવા માંગતા હો તો તમને તકલીફ તો પડશે જ.'

આ શબ્દો હું કદી નહીં ભૂલું અને ગિલ એકદમ સાચા હતા. તમારા 'goals'ને સિદ્ધ કરવા માટે તથા તમારા પોટૅન્શિયલને રિયાલિટીમાં પલટાવવા માટે તમારે થોડી તકલીફ તો સહન કરવી જ પડે. તમારે એવી વસ્તુઓ કરવી પડે, જે કરતાં તમને ડર લાગતો હોય. એ રીતે જ તમે તમારા પોટૅન્શિયલ, તમારી શક્યતાઓ સુધી પહોંચી શકો.

જોકે આ સાવ સહેલું લાગે છે નહીં? આમ છતાં જ્યારે લોકોને કોઈ ડરાવનારી પરિસ્થિતિ કે પ્રવૃત્તિનો સામનો કરવાનો આવે છે ત્યારે તેઓ શું કરે છે? તેઓ ડરને કારણે પાછા હટે છે. તેઓ 'ઍક્શન' લેતા નથી. હું જાણું છું, કારણ કે મારા જીવનનાં પહેલાં 30 વર્ષ મેં એમ જ કર્યું છે. કોઈપણ જાતના સંકોચ વિના હું તમને કહી શકું કે એ હારવાનો શ્રેષ્ઠ રસ્તો છે!

તમે મને કોઈપણ સફળ વ્યક્તિ બતાવો. હું છાતી ઠોકીને કહું છું કે એણે પોતાના ડરનો સામનો કરીને જ એના પર વિજય મેળવ્યો હશે!

આપણા ડરનું વિશ્લેષણ કરીએ

કોઈપણ નવી કે ચૅલેન્જવાળી પ્રવૃત્તિ કરતા પહેલાં તમે ડર્યા છો કે તમને 'ટૅન્શન' થયું છે? એ ડરે ક્યારેક કોઈ પગલું ભરતા તમને રોક્યા છે? ક્યારેક ને ક્યારેક તમે ડરના માર્યા લગભગ સાવ નિષ્ક્રિય થઈ ગયા હશો એની મને ખાતરી છે. મારી સાથે પણ એમ જ બન્યું છે. માણસમાત્ર સાથે એમ જ બને છે!

એ વાત સાચી કે દરેક વ્યક્તિમાં ડરનું પ્રમાણ ઓછુંવત્તું હોય છે. જે ડરથી એક વ્યક્તિના મોતિયા મરી જાય તે જ ડરની બીજાને ભાગ્યે જ કશી અસર થાય એવું બની શકે છે. દાખલા તરીકે જાહેરમાં બોલવું કે એક નવો બિઝનેસ શરૂ કરવો એ અમુક લોકો માટે ભયભીત કરનારી બહુ મોટી ઘટના હોય છે. કેટલાકને તો વળી રસ્તો પૂછવામાં પણ ડર લાગે છે! ગમતી છોકરીને પોતાના મનની વાત કહેતા ઘણાં યુવાનોને ડર લાગતો હોય છે! તમારા ડર તમને ગમે તેટલા મૂર્ખામીભરેલા લાગતા હોય તો પણ આ લેસન તમારા માટે છે.

જીવનમાં કશાથી ડરવાની જરૂર નથી,
એને ફક્ત સમજવાની જરૂર હોય છે.

મેરી ક્યુરી

[પોલાન્ડનાં ભૌતિકશાસ્ત્રી અને રસાયણશાસ્ત્રી.
વિકિરણોના ક્ષેત્રે સંશોધન બદલ નૉબેલ ઇનામ.

રેડિયમ અને પોલોનિયમની શોધ કરી.]

હું જ્યારે ડરની વાત કરું ત્યારે તમને ઈજા પમાડે કે તમારા સ્વાસ્થ્યને ભયમાં મૂકે એવા કોઈ શારીરિક ભયની વાત *નથી* કરતો. એવી બાબતોનો ડર તો મને પણ લાગે છે. એમાંનું કંઈપણ કરવાની મારી કોઈ યોજના નથી! હું તો અહીં એવી બાબતોની વાત કરવા માંગુ છું, જે તમારા પર્સનલ કે પ્રૉફેશનલ વિકાસને રૂંધતી હોય. આવી બાબતો તમને ડરાવતી હોય છે – પરંતુ તમને ખબર છે કે તમે જીવનમાં જે કંઈ મેળવવા માંગતા હો તે મેળવવા માટે તમારે એમ કરવું જ પડે તેમ છે.

કમ્ફર્ટ ઝોન

ડર અને 'ટૅન્શન' જ્યારે તમને જકડી રાખતા હોય ત્યારે સામાન્ય રીતે એનું કારણ એ હોય છે કે તમે તમારા *'કમ્ફર્ટ ઝોન'* માંથી બહાર નીકળવાની કોશિશ કરી રહ્યા હો. આ અગત્યની બાબત પર થોડો વધુ વિચાર કરીએ. એ તમારી સફળતા અને તમારા પોટૅન્શિયલ કે શક્યતાઓનાં વિકાસ પર કેવી રીતે અસર કરે છે તે પણ જોઈએ.

આપણે બધાં એક કમ્ફર્ટ ઝોનમાં જીવતા હોઈએ છીએ – બિહેવિયરની એક એવી પદ્ધતિ કે જે આપણા માટે ખૂબ જ પરિચિત હોય અને જેમાં આપણે આપણી જાતને અત્યંત સલામતનો અનુભવ કરતા હોઈએ. તમારો કમ્ફર્ટ ઝોન, માની લો કે એક વર્તુળનો અંદરનો ભાગ છે.

X (અત્યંત ભયભીત)

X (થોડા ભયભીત)

કમ્ફર્ટ
ઝોન

વર્તુળની અંદરની પ્રવૃત્તિઓ અને પરિસ્થિતિઓ તમને પરિચિત લાગે છે. એનાથી તમને બિલકુલ ડર નથી લાગતો. એ રોજબરોજની છે – તમારા જીવનનો રોજિંદો ભાગ છે – જે કરતાં તમને ભાગ્યે જ કશી તકલીફ પડે છે. આવી પરિસ્થિતિઓ કે પ્રવૃત્તિઓમાં મિત્રો સાથે વાતો કરવી, રોજબરોજનાં કામકાજનાં કાગળો 'હેન્ડલ' કરવા વગેરે આવે છે.

ક્યારેક ક્યારેક એવું કંઈક કરવું પડે છે જે આપણી રોજિંદી પ્રવૃત્તિથી અલગ હોય. તેને આપણે વર્તુળની *બહારનાં* 'X'થી ઓળખીએ. આ 'X', આપણા વર્તુળથી જેટલા દૂર હોય તેટલો આપણને વધુ ડર લાગે છે. એટલે કે જે પ્રવૃત્તિ કે પરિસ્થિતિનો આપણે કદી સામનો કર્યો ન હોય તે કરતાં ખૂબ ડર લાગતો હોય છે.

તમારા કમ્ફર્ટ ઝોનની બહારની પરિસ્થિતિમાં તમે નર્વસ થઈ જાઓ છો. તમારી હથેળીઓમાં પરસેવો વળવા લાગે છે, તમારા હૃદયના ધબકારા વધી જાય છે. તમને આવા પ્રશ્નો થવા લાગે છે.

"શું હું એ કરી શકીશ?"

"લોકો મારી મજાક-મશ્કરી તો નહીં કરે ને?"

"મારા મિત્રો અને સંબંધીઓ શું કહેશે?"

ઉપરની આકૃતિ જોશો તો 'X'નો તમારા માટે શો અર્થ થાય છે? બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, કયો ભય તમને વધુ મોટી સફળતા કે સંતોષ મેળવતા રોકે છે?

- શું એ નવા સંભવિત ગ્રાહકોને મળવાનો ડર છે?
- શું એ તમારી કારકિર્દી બદલવાનો ડર છે?
- શું એ નવી સ્કીલ્સ કે કૌશલ્ય શીખવાનો ડર છે?
- શું એ ડર ફરી કોઈ નવો અભ્યાસ શરૂ કરવાનો

છે?

■ શું તમારા મનમાં જે હોય એ બીજા લોકોને કહેવાનો ડર છે?

■ શું એ ડર જાહેરમાં વક્તવ્ય આપવાનો છે?

'X'નો અર્થ તમારા માટે ગમે તે થતો હોય, પ્રામાણિક બનો અને એને સ્વીકારો. હું ચોક્કસપણે માનું છું કે લાખો નહીં તો ઓછામાં ઓછા હજારો માણસો, એવા હશે કે તમે જે ડરથી પીડાઓ છો, એવા ડરથી જરૂર પીડાતા હશે. તો ચાલો આપણે જોઈએ, મોટાભાગનાં લોકો કઈ પ્રવૃત્તિ કે પરિસ્થિતિથી ડરે છે?

મોટાભાગનાં લોકોને પજવતા ડર

મારા ઘણાં 'પ્રેઝન્ટેશન્સ'માં હું ઑડિયન્સને કાર્ડ્ઝ વહેંચું છું. હું તેમને કહું છું કે તેમનું નામ લખ્યા વગર તેઓ એવા ડરનાં નામ લખે, જે તેમનાં વ્યક્તિગત અને વ્યાવસાયિક વિકાસમાં અવરોધ પેદા કરતા હોય. તે પછી હું આ કાર્ડ્ઝ એકઠા કરી લઉં છું અને મોટેથી વાંચું છું.

તમને શું લાગે છે? આ કાર્ડ્ઝ પર લોકો શું લખતા હશે? તમને નવાઈ લાગશે પણ ગમે તે સ્થળ હોય, ગમે તે વ્યવસાયનાં લોકો હોય, એકના એક ઉત્તરો જ વારંવાર જોવા મળે છે! આ રહ્યા તેમાંના કેટલાક ઉત્તરો:

(1) *જાહેરમાં બોલવું કે 'પ્રેઝન્ટેશન' આપવું.* કોઈપણ ગ્રૂપનાં લોકોને સૌથી વધુ કોઈ વાતનો ડર લાગતો હોય તો તે આ છે. લોકોનાં સમૂહ સામે બોલવાનું થાય ત્યારે અચ્છાઅચ્છાનાં મોતિયાં મરી જાય છે!

(2) ***'ના'** એવો ઉત્તર સાંભળવો કે પોતાનો વિચાર 'રિજેક્ટ' થવો.* 'સેલ્સ'નાં ક્ષેત્રમાં રહેલા લોકો આવો ઉત્તર વધુ આપે છે. ખાસ કરીને જેઓ 'કોલ્ડ કોલ્સ' કરતા હોય તેઓ. (અજાણ્યા લોકોને મળવું).

(3) *'જૉબ' બદલવી અથવા પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવો.* છેલ્લાં કેટલાંક વર્ષોમાં મેં જોયું છે કે ઘણાં લોકો આ બાબતથી ડરતા હોય છે. અમેરિકામાં આજે ઘણાં પોતાની 'જૉબ'થી ખુશ નથી અને વધુ સંતોષપ્રદ વાતાવરણમાં કામ કરવા ચાહે છે પરંતુ એ બાબતમાં કશું કરવા તૈયાર નથી! ડરને કારણે આમ બને છે.

(4) *મૅનેજર્સ કે 'બૉસ'ને 'નૅગેટિવ' સમાચાર આપવા.* (મૅનેજર્સ કે 'બૉસ' જે સાંભળવા ઇચ્છતા ન હોય). આ તો સમજી શકાય એવી વાત છે.

(5) *ઉચ્ચ પદાધિકારીઓ સાથે વાત કરવી.* કર્મચારી લેવલના કે કેટલાક મૅનેજર્સ પણ પોતાનાથી ઉચ્ચ હોદ્દા પર કામ કરનારાઓ સાથે વાત કરતા ડરતા હોય છે. કંપનીના CEO કે પ્રૅસિડેન્ટ સાથે 'કેમ છો?' જેવી સામાન્ય પ્રકારની વાતચીત પણ કરી શકતા નથી. તેમને ડર લાગે છે કે તેઓ મૂર્ખ સાબિત થશે.

(6) *નિષ્ફળતાનો* ડર. ઘણી મોટી સંખ્યામાં લોકો કશું નવું એટલા માટે નથી કરતા કે તેમને ડર લાગે છે કે એમાં નિષ્ફળતા મળશે. (લેસન-11માં આપણે આ પૉઇન્ટ વધુ વિગતથી ચર્ચીશું.)

આમાંનાં કોઈ ડરના ઉલ્લેખથી તમને આશ્ચર્ય થયું? આમાંનો કોઈ ડર તમને અત્યારે છે? અથવા પહેલાં હતો? હકીકત તો એ છે કે મોટાભાગનાં લોકો આમાંનાં કોઈ ને કોઈ ડરનો અનુભવ તેમનાં જીવનમાં ક્યારેક ને ક્યારેક કરતા જ હોય છે.

ઉપરનાં 'લિસ્ટ'માં ન હોય એવો કોઈ ડર તમને પજવતો હોય તો પણ ચિંતા ન કરશો. તમારા કોઈપણ ડર કરતાં તમે વધુ મજબૂત છો અને તમે એના પર વિજય મેળવી શકો છો.

તમારા 'ડર'થી પીછેહઠ કરવાના ફાયદા

'ટૅન્શન' કે તાણ પેદા કરનારી પરિસ્થિતિથી ઘણાં લોકો દૂર ભાગવાનું પસંદ કરે છે. હું પણ એમ જ કરતો હતો. તેનાથી ડર *જતો* રહે છે. તાણ પણ જતી રહે છે. દાખલા તરીકે તમને તમારી જ કંપનીમાં કોઈ 'પ્રેઝન્ટેશન' કરવાનું કોઈ કહે અને તમે ઇન્કાર કરો તો રાતોના ઉજાગરા (જે આ 'પ્રેઝન્ટેશન' તૈયાર કરવા માટે કરવા પડત)થી તમે તમારી જાતને બચાવી શકો છો. જેમ જેમ એ દિવસ (પ્રેઝન્ટેશન કરવાનો) નજીક આવતો જાય અને તમારી 'નર્વસનેસ' વધતી જાય... એનાથી પણ તમે તમારી જાતને બચાવી શકો છો.

જો કે આ એકમાત્ર ફાયદો છે! થોડી ક્ષણો માટે વિચારો. શું કોઈપણ વ્યક્તિને, પોતાના ડરનો સામનો ન કરવાથી આ સિવાય બીજો કોઈ ફાયદો થઈ શકે? હજારો લોકોને મેં આ પ્રશ્ન પૂછ્યો છે અને કોઈ મને ઉપર જણાવેલા ફાયદા સિવાયનો બીજો કોઈ ફાયદો બતાવી શક્યું નથી.

તમે જે કિંમત ચૂકવો છો તે

પરંતુ તમે જ્યારે તમારા ડરનો સામનો નથી કરતા, પીછેહઠ કરો છો, ભાગી જાઓ છો ત્યારે જે કિંમત ચૂકવો છો તે આ રહી:

- *તમારો આત્મ-વિશ્વાસ ઓછો થાય છે.*
- *તમે તમારી જાતને અશક્ત, લાચાર, હતાશ અનુભવો છો.*
- *તમે જ તમારી સફળતામાં અવરોધરૂપ બનો છો.*
- *તમે એક સાવ સામાન્ય, કંટાળાજનક જીવન જીવો છો.*

ફક્ત થોડા સમય માટે ડર કે 'ટૅન્શન'ને દૂર રાખવાની આટલી મોટી કિંમત આપવી આપણને કોઈ ને પોસાઈ શકે ખરી? આમ છતાં આપણામાંના મોટાભાગનાં આમ જ કરે છે!

આ તો નર્યું ગાંડપણ છે. લાંબા ગાળે ડરનાં માર્યા પીછેહઠ કરવી કે કોઈ સ્ટેપ્સ ન લેવા એ ખૂબ જ નુકસાનકારક સાબિત થાય છે. તમે કદી અસાધારણ સફળતા મેળવી નહીં શકો કે પછી તમારી ટૅલેન્ટ્સને કદી બહાર નહીં લાવી શકો.

હાઈસ્કૂલના અભ્યાસ સમયની મારી સ્ટ્રેટેજી

હું જ્યારે હાઈસ્કૂલમાં હતો ત્યારે ખૂબ શરમાળ હતો અને આત્મવિશ્વાસનો અભાવ ધરાવતો હતો. પરંતુ કોઈ છોકરીને હું 'ડેટ' માટે કહેતો ત્યારે મને કદી 'ના' સાંભળવા નહોતી મળતી. તમે જો અત્યારે મને જોતા હો તો કહેશો, "એ ખરાબ તો નથી દેખાતો, પણ એ ટોમ ક્રૂઝ જેવો 'હૅન્ડસમ' પણ નથી."

જે ધન ગુમાવે છે તે ઘણું ગુમાવે છે,
જે મિત્ર ગુમાવે છે તે ઘણું બધું ગુમાવે છે,
પરંતુ જે હિંમત ગુમાવે છે તે બધું જ ગુમાવે છે.

મિગેલ ડે સર્વાન્ટિસ

[સ્પેનિશ લેખક, કવિ, નાટ્યકાર, સૈનિક, એકાઉન્ટન્ટ]

મારી સ્ટ્રેટેજી સાવ સરળ હતી. *સ્ટ્રેટેજી મેં કદી કોઈ છોકરીને 'ડેટ' માટે પૂછ્યું જ નહોતું!* કોઈ મને 'ના' કહે એવું કરવું જ શા માટે! મને આ સ્ટ્રેટેજીથી શું મળ્યું? મને મારી જાત માટે ધિક્કાર થતો. હું મને લાચાર અનુભવતો અને અભ્યાસના સમય સિવાય મારે ભાગ્યે જ કોઈને મળવાનું થતું. હું પોતે જ મારી સફળતાના માર્ગમાં અવરોધરૂપ હતો!

હું મારા ડરનો સામનો નહોતો કરતો એટલે હું એકલો રહી જતો. મારા ફ્રૅન્ડ્ઝ અને ક્લાસમેટ્સ 'ડેટ' પર જતા. આનાથી મને કેવી લાગણી થતી હશે? તમે સમજી શકો છો! હા, શાળાના અભ્યાસ

દરમ્યાન હું પણ કેટલીક 'ડેટ' પર ગયેલો પરંતુ એ તો મારા મિત્રોએ ગોઠવી આપેલી. કોઈ મને ***'ના'*** ન કહે એટલે હું પોતે તો કોઈ છોકરીને 'ડેટ' માટે પૂછતો જ નહીં!

તમે જોયું ને કે ડરનો સામનો ન કરવાની મારી સ્ટ્રેટેજીએ મને કેટલું નુકસાન પહોંચાડ્યું? એ સાચું છે કે મેં કેટલીક છોકરીઓને 'ડેટ' માટે પૂછ્યું હોત તો એમાંની અમુકે ચોક્કસ મને ના પાડી હોત. પણ હું કંઈ મરી ન ગયો હોત! મેં બીજી કોઈ છોકરીને પૂછ્યું હોત. અંતે કોઈ છોકરીએ તો મને 'ડેટ' માટે ***'હા'*** કહી જ હોત.

હું કૉલેજમાં ગયો તે પછી જ આ ક્ષેત્રે મેં ધીરે ધીરે સ્ટેપ્સ ભરવાની શરૂઆત કરી. ધીમે ધીમે મારો આત્મવિશ્વાસ વધ્યો, છેવટે કાયદાના અભ્યાસ દરમ્યાન નસીબજોગે હું ડોલોરસને મળ્યો અને આજે અમારા લગ્નને ત્રીસ વર્ષ થઈ ગયાં છે!

એક નવું જીવન

હું તમારાથી કંઈ જુદો નથી. તમારી જેમ મારા પણ કેટલાક ડર છે. હું જ્યારે મારા જીવનનાં શરૂઆતનાં 30 વર્ષો પર નજર દોડાવું છું ત્યારે મને વકીલ તરીકે થોડીક સફળતા મેળવનાર એક માણસ નજરે ચડે છે, પરંતુ મને એ વ્યક્તિ પણ દેખાય છે કે જે શરમાળ, અસલામત, ડરપોક અને આત્મવિશ્વાસ વિનાનો હતો. તમને લાગે છે કે આવી વ્યક્તિ 'મોટિવેશનલ' સ્પીકર બની શકે?

મારી જિંદગીમાં જબરદસ્ત બદલાવ અને સફળતા ત્યારે આવ્યા કે જ્યારે હું મારા ડરનો સામનો કરતાં શીખ્યો. વર્ષોની નિષ્ફળતાઓ અને હતાશાઓ પછી મને શીખવા મળ્યું કે ડરથી સંતાવાનો કોઈ ફાયદો નથી. એમ કરતો રહીશ તો હું કદી ક્યાંય પહોંચી નહીં શકું.

અલબત્ત, મેં જો 'પૉઝિટિવ' ઍટિટ્યૂડ ન વિકસાવી હોત તો હું મારા ડરનો સામનો કદી કરી શક્યો ન હોત. મારે જરૂરી પગલાં લેવા માટે જે વધારાના 'પુશ'ની જરૂર હતી એ ત્યારે જ મળ્યો, જ્યારે હું માનતો થયો કે 'હું કરી શકીશ.' તમે જ્યારે માનો છો કે તમે કશુંક કરી શકશો ત્યારે ડરવા છતાં આગળ વધવાની હિંમત તમારામાં આવી જાય છે. એક જબરદસ્ત ***Can-do*** ઍટિટ્યૂડના સહારે મેં નક્કી કર્યું કે હું જીવનને તેની પૂર્ણતાથી માણવા ઇચ્છું છું. મારી જે કંઈ શક્તિ છે તેને પૂરેપૂરી બહાર લાવવા માંગુ છું, ભલે મને તેમ કરતા ડર લાગતો હોય.

એક વખત મેં આમ નક્કી કર્યું તે પછી શરૂઆતથી જ મને સારું 'ફીલ' થવા લાગ્યું. મારા જીવનનો કંટ્રોલ હવે મારા હાથમાં હતો અને અનેક શક્યતાઓ મારી સામે ખૂલી ગઈ.

તમે પણ જોઈ શકો છો કે તમે જ્યારે 'પૉઝિટિવ' ઍટિટ્યૂડ વિકસાવો અને તમારા ડરનો સામનો કરવા તૈયાર થઈ જાઓ, ત્યારે તમને કેવાં કેવાં સુંદર પરિણામો મળી શકે?

પરિસ્થિતિને જુદી રીતે જુઓ

જો હું તમને કોઈ એવો રસ્તો બતાવું કે જેથી અણગમતી પરિસ્થિતિનો સામનો ડર કે 'ટૅન્શન' વિના થઈ શકે તો તમે ખૂબ આનંદમાં આવી જશો અને હંમેશ માટે મારા આભારી રહેશો. બરાબર ને? પણ સૉરી! આવો કોઈ રસ્તો છે જ નહીં! હું કોઈ જાદુઈ લાકડી ધરાવતો નથી, કે જે તમારા ડરને દૂર કરી દઈ શકે.

તો પછી તમે એવી બાબતો કઈ રીતે 'હૅન્ડલ' કરી શકો કે જે તમને ભય પમાડતી હોય, પણ જે કરવાથી તમે સફળતા અને વિકાસના માર્ગે જઈ શકો?

હવે પછી જ્યારે તમારે કોઈ ભયાવહ પરિસ્થિતિનો સામનો કરવાનો થાય ત્યારે હું ઇચ્છું છું કે, તમે એને જરા જુદી રીતે જોવાની કોશિશ કરો. મોટા ભાગનાં લોકો એમ વિચારશે, 'હું આમ નહીં કરી શકું. લોકો મારા પર હસશે અથવા મારી સાથેનો સંબંધ ઓછો કરી નાખશે.' તેમને ભય સતાવે છે કે તેઓ આ પરિસ્થિતિમાં કેટલી સારી રીતે વર્તી શકશે?

આવી તાણને કારણે તેઓ પીછેહઠ કરવાનું નક્કી કરે છે. એ વાત સાચી છે કે આપણે અગાઉથી

તૈયારી કરવી જોઈએ અને 'પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ' રાખવો જોઈએ, પરંતુ પરિણામ વિષે વધુ પડતી ચિંતા કરવાની કોઈ જરૂર નથી.

જ્યારે તમે ભય પમાડતી બાબતમાં આગળ વધો, કોઈ પગલું ભરો ત્યારથી તમારી જાતને વિજેતા જ સમજજો. ઓહ યસ, આ બિલકુલ સાચું છે. આ ક્ષેત્રમાં દાખલ થયા એ જ વિજેતા બનવાનો પુરાવો છે. પરિણામને ભૂલી જાઓ!

ડરતા હો છતાં આગળ વધો

ધારો કે તમને જાહેરમાં બોલવાનો ડર લાગે છે. આમ છતાં તમે તમારા ભયનો સામનો કરો છો અને જાહેરમાં બોલો છો. જે ક્ષણે તમે ઊભા થાઓ છો અને ઑડિયન્સ સામે બોલો છો એ જ સેકન્ડે તમે એક વિજેતા છો! શક્ય છે કે તમારા પગ ધ્રૂજતા હોય, તમારા અવાજમાં પણ ધ્રુજારી હોય – એનાથી કોઈ ફેર પડતો નથી. તમે તમારા ડરનો સામનો કર્યો અને ચૅલેન્જ ઝીલી લીધી એ જ મોટી વાત છે! તમે અભિનંદનના અધિકારી છો. તમારો આત્મવિશ્વાસ વધી જશે અને તમને ખૂબ આનંદ થશે.

જાહેરમાં બોલવાના તમારા પહેલા જ પ્રયાસમાં તમે કંઈ વિશ્વના બેસ્ટ સ્પીકર જાહેર થવાના નથી, તો શું થઈ ગયું? કોઈનીય સાથે એમ ન જ બની શકે. શું તમે પહેલી જ વખત ક્રિકેટ કે ફૂટબૉલ રમીને શ્રેષ્ઠ ખેલાડી બની ગયેલા? શું તમે નદી, તળાવ, દરિયા કે સ્વીમિંગ પુલમાં પહેલી જ વખત પ્રવેશીને એક મહાન તરવૈયા ગણાવા લાગેલા? કોઈપણ ક્ષેત્રની સ્કિલ ડેવલપ મહારત હાંસલ કરવામાં સમય લાગે જ છે.

મને *મારી* પહેલી 'મોટિવેશનલ સ્પીચ' બરાબર યાદ છે. એ 1988ની સાલ હતી. હું બિલકુલ સારું નહોતો બોલ્યો એ મને હજુ યાદ છે. રિયલ ઍસ્ટેટના સેલ્સમેનની સામે મેં એક ફ્રી ટૉક આપી હતી. હું ખૂબ ડરેલો હતો. હું મારી નોંધો પરથી આંખો હટાવી જ નહોતો શક્યો. પરંતુ મારા 'પ્રૅઝન્ટેશન'ની વિગતો નક્કર હતી અને શ્રોતાઓએ સારો 'રિસ્પૉન્સ' આપેલો. પરંતુ મારી જાતને હું સારો સ્પીકર કહી શકું એ માટે તો મારે ઘણી બધી રાહ જોવી પડેલી.

મારી બીજી 'સ્પીચ'માં હું થોડો વધુ સારો રહ્યો. આવા પાંચ-છ 'પ્રેઝન્ટેશન્સ' આપ્યા પછી હું મારી નોંધો પર ભાગ્યે જ નજર નાંખતો. વીસ વર્ષો સુધી અમેરિકામાં અને અન્ય દેશોમાં મેં હજારો લોકોની સામે સેંકડો 'સ્પીચ' આપી છે. પરંતુ હું હજુ એ નથી ભૂલ્યો કે 1988માં એક સાવ સામાન્ય અને ડરપોક સ્પીકર તરીકે સાવ સામાન્ય 'સ્પીચ' આપીને મેં આ સફરની શરૂઆત કરી હતી.

તેણે પોતાનાં સ્વપ્નનો રસ્તો કદી છોડ્યો નહીં

પોતાના 'કમ્ફર્ટ ઝોન'ની બહાર નીકળવાનું સારી રીતે જાણતી એક મહિલાની તમને વાત કરું. તેનું નામ ડૉટી બર્મન છે. 32 વર્ષ સુધી તે ન્યૂયૉર્કની એક હાઈસ્કૂલમાં શિક્ષિકા તરીકે કામ કરતી રહી. જોકે 10 વર્ષની ઉંમરથી એને 'શૉ બિઝનેસ'માં જવાની પ્રબળ ઇચ્છા હતી. તેણે આ ક્ષેત્રને કરિયર બનાવવાનું સ્વપ્નમાં પણ નહોતું વિચાર્યું. એના બદલે એણે નિયમિત પગાર અને અન્ય લાભો મળે એટલે શિક્ષણનું સલામત ક્ષેત્ર પસંદ કર્યું.

ડરની કેદમાંથી છટકવાનો
એક માત્ર રસ્તો છે – 'ઍક્શન' લેવાનો!

જૉ ટાય
[લેખક અને વેલ્યૂઝ કૉચ ઇન્કોર્પોરેટેડનાં CEO,
મૂલ્યો અને નેતૃત્વનાં વિષયો પરનાં સ્પીકર,
ડઝનથી વધુ પુસ્તકો લખ્યાં છે]

શિક્ષિકા તરીકે કામ કરતાં કરતાં જ ડૉટીએ ગીતો લખવાનું શરૂ કર્યું. ગીતો પર એ 'પર્ફોર્મ' પણ કરવા

લાગી. આમ તો એ એક શોખ જ હતો પણ એને કારણે એનું સ્વપ્ન જીવતું રહ્યું. તે પછી 1980માં તેણે એક નિર્ણય લીધો. 'હું શિક્ષિકા તરીકે નિવૃત્ત થઈશ અને પર્ફોર્મર – કલાકાર – તરીકે એક નવી કરિયર શરૂ કરીશ.' 1988ના ઉનાળામાં તેણે શિક્ષિકા તરીકે રાજીનામું આપી દીધું. તે પછી તેને અત્યંત ડરનો અનુભવ થયો. સાવ અજાણ્યા અને નવા ક્ષેત્રમાં જવાનો તેને એટલો બધો ડર લાગ્યો કે તેણે પોતાનું રાજીનામું પાછું ખેંચી લીધું અને શિક્ષિકા તરીકેનું કામ ફરી શરૂ કરી દીધું!

પરંતુ ડૉટીની અંદર કશુંક એવું હતું જેણે એના સ્વપ્નને મરવા ન દીધું. છ મહિના પછી 1989ના જાન્યુઆરીમાં તેણે પોતાના ડરનો સામનો કર્યો અને નિવૃત્ત થઈ ગઈ. એ વખતે ડૉટી પચાસ વર્ષથી વધુ વયની થઈ ગઈ હતી. 1992માં ડૉટીએ એક જ સ્ત્રી પર આધારિત પોતાનો 'મ્યુઝિકલ શૉ' રજૂ કર્યો. એ શૉ પોતાની જ સ્ટોરી પર આધારિત હતો, જેમાં એ શિક્ષિકાની સલામત 'જૉબ' છોડીને એક કલાકાર બનતાં ડરતી હતી!

1998ની વસંતઋતુમાં જ્યારે એ 60ની આસપાસની હતી ત્યારે ડૉટીએ એની સુંદર કૉમ્પેક્ટ ડિસ્ક – CD 'I am in love with my computer' બહાર પાડી, જેમાં કેટલાક રમૂજી અને છતાં પ્રેરણાદાયી ગીતો હતાં. તેણે આ ગીતો ન્યૂયૉર્કમાં અને અન્ય સ્થળોએ અલગ અલગ સંસ્થાઓ માટે રજૂ કર્યાં.

અભિનંદન ડૉટી, તારા ડરનો સામનો કરવા માટે અને અમને અમારાં સ્વપ્નને જીવતાં રાખવાની પ્રેરણા આપવા માટે!

બસ, એ કામ કરો!

રાલ્ફ વાલ્ડો ઍમર્સને એક સાવ સીધીસાદી સલાહ આપી છે. જો તમે તેને અનુસરો તો તમારી જિંદગી બદલાઈ જાય! એ કહે છે, *'તમને જેનો ડર લાગતો હોય તે કરો, તમારો ડર જ મૃત્યુ પામશે!'*

હું જાણું છું કે આ સલાહ ખૂબ જ સારી છે, પરંતુ ઘણાં લોકો કોઈ સ્ટેપ્સ લેવામાં ખૂબ ડરતાં હોય છે. જ્યારે આમ થાય ત્યારે ડરનો સામનો ન કરવાથી જે મોંઘી કિંમત ચૂકવવી પડે છે તે યાદ કરવી!

અંતમાં, તમારા ડરથી ડરીને ભાગવું એ તો હાર પામવાનો નિશ્ચિત રસ્તો છે. એનાથી તમને નિરાશા અને દુ:ખ જ મળશે. મારા પોતાના અનુભવ પરથી હું આમ કહી શકું છું.

તમારા ડરથી ડરીને ભાગવું એ હારવા માટેનો રસ્તો છે.
જેફ કેલર

આપણને અનેક પ્રકારના ડર લાગતા હોય એ સ્વાભાવિક છે. સફળ લોકોને પણ ડર લાગે છે. ફરક ફક્ત એટલો જ છે કે સફળ લોકો એ માટેનાં સ્ટેપ્સ લે છે અને ડરતા હોવા છતાં આગળ વધે છે. આ કામ હંમેશાં સહેલું નથી હોતું એ હું સ્વીકારું છું, પરંતુ તમે જ્યારે તમારા ડરનો સામનો કરશો ત્યારે તમને સારું લાગશે.

છેલ્લાં વીસ વર્ષોમાં હું અમેરિકામાં અને અન્ય દેશોમાં ખૂબ ફર્યો છું. હજારો લોકો સાથે મેં વાત કરી છે અને 'સ્પીચ' આપી છે. આટલા લાંબા સમયમાં હું એક પણ એવી વ્યક્તિને નથી મળ્યો કે જેને પોતાના ડરનો સામનો કર્યા પછી પસ્તાવો થતો હોય! એથી ઊલટું, હું એવા અનેક લોકોને મળ્યો છું, જેમને ડરનો સામનો ન કરી શકવા બદલ પસ્તાવો થતો હોય, જેમણે આ હિંમતના અભાવે પોતાનાં સ્વપ્નોને મરતાં જોયા હોય.

એટલે તમારી અત્યાર સુધીની શક્તિઓને જરા આગળ વધારો. તમારા ડરનો સામનો કરો અને તમારા 'કમ્ફર્ટ ઝોન'ને વિસ્તારો. ઍક્સરસાઇઝથી અન્ય સ્નાયુઓની જેમ 'હિંમત' નામનો સ્નાયુ પણ વિકસે છે! અમુક વખત તમે જ્યારે તમારાં 'કમ્ફર્ટ ઝોન'ની બહારની પ્રવૃત્તિ કરો છો ત્યારે શું થાય છે એની ખબર છે? એ પ્રવૃત્તિ તમારા 'કમ્ફર્ટ ઝોન'નો ભાગ બની જાય છે!

તમારા 'કમ્ફર્ટ ઝોન'ને તમે જ્યારે વિસ્તારો છો ત્યારે તમને એક બીજું 'બૉનસ' પણ મળે છે! તમે

ડરનો સામનો કરીને જીવનનાં કોઈપણ ક્ષેત્રમાં જ્યારે 'એક્શન' લો છો ત્યારે બીજા ક્ષેત્રોમાં પણ તમારો આત્મવિશ્વાસ વધી જાય છે! ખરેખર! હું જેમ જેમ સ્પીકર તરીકે વધુ ને વધુ સારો થવા લાગ્યો તેમ તેમ હું વધારે સારો સેલ્સમેન, બિઝનેસમેન, લિસનર પણ બન્યો.

તમે જ્યાં સુધી 'અનકમ્ફર્ટેબલ' નહીં થાઓ, થોડી તકલીફ નહીં ભોગવો ત્યાં સુધી તમારી શક્તિઓનો પૂર્ણપણે વિકાસ નહીં કરી શકો. જે લોકો પોતાની જાતને મુશ્કેલીઓ અને ચેલેન્જિસથી બચાવી રાખે છે તેમને જિંદગી ખાસ વળતર આપતી નથી! તમારે તમારી જાતને વિજેતા બનવાના માર્ગ પર મૂકવી જ જોઈએ – અને એનો અર્થ છે ડરતા હોવા છતાં 'એક્શન' લેવું તે!

તમારા ભયનો સામનો કરો અને તમારી શક્તિને પૂર્ણપણે વિકસાવો. તમે જે એક્સાઇટિંગ અને સંતોષ આપનારી જિંદગી ઇચ્છો છો તે તમને આવી મળશે. આ એક એવો નિર્ણય છે, જે લેવા માટે તમને કદી પસ્તાવો નહીં થાય!



11
નિષ્ફળતાથી ડરો નહીં

નિષ્ફળતા ફક્ત વધારે બુદ્ધિપૂર્વકની
શરૂઆત કરવા માટેની એક તક માત્ર છે.

હેનરી ફૉર્ડ

[પ્રેરણાદાયી સૂત્રોનાં રચયિતા અને
મોટરકારનાં શોધક, ફોર્ડ મોટર્સનાં સ્થાપક]

26 વર્ષો સુધી તે એના ક્રૅડિટ કાર્ડનાં બિલો ન ભરી શકી. 25 વખત એણે કામની શોધમાં પોતાનાં ઘર બદલ્યાં. 18 વખત તેને નોકરીમાંથી કાઢી મૂકવામાં આવી. તેનો પગાર વર્ષે 22000 ડૉલર થયો એ પહેલાં તેણે 26 વર્ષ સુધી કામ કર્યું હતું. ક્યારેક ક્યારેક તેને પોતાની કારમાં સૂવું પડતું અને સરકારી મદદ પર જીવવું પડતું.

તમે વિચારતા હશો કે આ પુસ્તક જો સફળતા વિષેનું હોય તો જે સ્ત્રીએ વારંવાર નિષ્ફળતા મેળવી છે તેની વાત અહીં શા માટે?

તમને એનું કારણ આપું. ઉપર મેં જેની વાત તમને કરી તે સ્ત્રી – એક 'નિષ્ફળ' સ્ત્રી – પ્રખ્યાત TV શૉની ઍન્કર સેલી જેસી રાફેલ છે. તમે જોયું ને કે આટલી બધી નિષ્ફળતાઓ પછી પણ તેણે એનાં બાળપણનું સ્વપ્ન – બ્રૉડકાસ્ટિંગનાં ક્ષેત્રમાં કરિયર બનાવવાનું – છોડ્યું નહોતું.

એ નિષ્ફળ જવા તૈયાર હતી. ફરીફરીને નિષ્ફળ જવા એ તૈયાર હતી... જ્યાં સુધી સફળતા મળે નહીં ત્યાં સુધી! સેલી હવે લાખો ડૉલર કમાઈ ચૂકી છે અને TV પર લાંબી અને સફળ કરિયર બનાવી ચૂકી છે. આ બધું ફક્ત એટલા માટે શક્ય બન્યું કે વર્ષો સુધી નિષ્ફળ જવા છતાં તેણે એનો 'ઍટિટ્યૂડ' હંમેશાં 'પૉઝિટિવ' રાખ્યો.

શરૂઆતમાં

26-26 વર્ષો સુધી નિષ્ફળતા મળવા છતાં સેલી કઈ રીતે આગળ વધવાની, અને પ્રયત્નો ચાલુ રાખવાની હિંમત ટકાવી શકી? જો તમે તમારા બાળપણ પર નજર કરશો તો, મને લાગે છે કે તમે પણ વારંવારની નિષ્ફળતા છતાં પ્રયત્નો કરવાની હિંમત ટકાવી રાખી હતી એ તમને જોવા મળશે!

તમે સાઇકલ શીખ્યા એ તમને યાદ છે? શરૂઆતમાં વધારાનાં વ્હીલ સાથેની સાઇકલ પર તમે શીખ્યા હશો. તે પછી તમે જ્યારે ખરેખરી સાઇકલ ચલાવવાનો પ્રયત્ન કર્યો હશે ત્યારે તમને એ બહુ અઘરું લાગ્યું હશે. તમે સાઇકલ પર સમતોલન જાળવવા માટે પણ ખૂબ મથ્યા હશો. અમુક વખત પડી પણ ગયા હશો અને તમારા હાથપગ છોલાયા પણ હશે! નિષ્ફળતા વિષેનો એક અગત્યનો 'લેસન' તમે ત્યારે શીખ્યા.

તમે 'પ્રૅક્ટિસ' ચાલુ રાખી ત્યારે તમારા પપ્પા કદાચ મોટેમોટેથી સૂચના આપતા આપતા તમારી સાઇકલની સાથે દોડતા હશે, તમને પ્રોત્સાહન આપતા હશે અને તમે પડવા જેવા થાઓ ત્યારે તમને પકડી લેતા હશે. તમે ડરતા હતા પણ ઍક્સાઇટેડ હતા. તમે એ સમયની રાહ જોતા હતા જ્યારે તમે સરસ રીતે સાઇકલ ચલાવી શકશો. એટલે તમે દરરોજ એના માટે પ્રયત્ન ચાલુ રાખ્યો અને અંતે સાઇકલ ચલાવવામાં માસ્ટર બની ગયા!

સાઇકલ ચલાવવામાં તમને મળેલી સફળતામાં જેનો ફાળો મહત્ત્વનો હતો એ છેઃ *સતત પ્રયાસો* અને *રિપિટિશન!* ગમે તેટલો સમય લાગે તો પણ તમે સાઇકલ ચલાવતા શીખવાના જ હતા કે નહીં? તમે એ માટે ઉત્સાહી હતા એટલે તમારું કામ સરળ બન્યું એની ના નથી. તમે તમારો goal સિદ્ધ કરવા

ખૂબ ઉતાવળા હતા એ પણ ખરું. વધુમાં તમારા પપ્પા(કે મમ્મી)નું એનકરેજમૅન્ટ હતું. તેઓ હંમેશાં તમને ટેકો આપવા માટે, તમારી હિંમત વધારવા માટે તમારી સાથે જ હતા.

છ વર્ષની નાની વયે સાઇકલ શીખતી વખતે તમે ખૂબ 'પૉઝિટિવ' હતા, થ્રિલથી ભરપૂર હતા, ચૅલેન્જ માટે આતુર હતા. તમે ફરી પ્રયત્ન કરવા માટે અધીરા હતા. તમને ખબર જ હતી કે તમે એક દિવસ એ કરીને રહેશો.

પણ એને તો ઘણો સમય થઈ ગયો, નહીં?!

ગઈકાલ અને આજ

મોટાભાગનાં પુખ્ત વયનાં લોકો નવી સ્કિલ્સના ડેવલપમૅન્ટને કઈ રીતે જુએ છે તે જોઈએ. તમે એમ કહેશો કે તેઓ 'પૉઝિટિવ', થ્રિલથી ભર્યાભર્યા અને ચૅલેન્જ ઉપાડવા માટે આતુર હોય છે? આપણે બન્ને જાણીએ છીએ કે આ પ્રશ્નનો ઉત્તર છે ***'ના!'***

ચાલો, આપણે ધારી લઈએ કે આપણે પુખ્ત વયનાં લોકોનાં એક ગ્રૂપને એક નવો 'સૉફ્ટવૅર પ્રોગ્રામ' શીખવાનું કહ્યું કે પછી તેમની કંપનીમાં જ અન્ય હોદ્દા પર જવાનું કહ્યું. મોટાભાગનાં લોકોનો રિસ્પોન્સ શો હશે?

- તેઓ આમ કરવાનું ટાળશે.
- તેઓ ફરિયાદ કરશે.
- તેઓએ એમ શા માટે ન કરવું જોઈએ એનાં બહાનાં બતાવશે.
- તેઓ પોતાની એમ કરવાની શક્તિ વિષે શંકા કરશે.
- તેઓ ડર અનુભવશે.

પેલા છ જ વર્ષનાં ઍડવેન્ચરની ભાવનાથી ભરેલા છોકરાનું શું થયું? એ છોકરો એવી પુખ્તવયની ઉદાસીમાં કઈ રીતે આવી ગયો કે જે કંઈક નવું શીખવાની વાત આવતા જ ફરિયાદ કરવા લાગે છે કે બહાનાં બનાવવા લાગે છે?

આપણે પુખ્ત વયનાં થઈએ છીએ પછી બીજાના ઑપિનિયન વિષે વધુ પડતો વિચાર કરવા લાગીએ છીએ. લોકો આપણી ટીકા કરશે કે મશ્કરી કરશે એવા ભયથી કશુંક પણ નવું કરતા આપણે અચકાઈએ છીએ.

છ વર્ષની ઉંમરે આપણને ખબર હતી કે સાઇકલ શીખવામાં પડવાનું અને ફરીને સીટ પર બેસીને પ્રયત્ન કરવાનું આવશે. સાઇકલ પરથી પડી જવામાં કશું ખરાબ છે એમ નહોતું લાગતું. આપણો goal સિદ્ધ કરવાનો એ પણ એક ભાગ જ છે એમ માનવાને બદલે આપણે મોટા થતા ગયા તેમ તેમ પડી જવામાં કશુંક ખોટું છે, ખરાબ છે તેમ માનતા થઈ ગયા.

એક નિષ્ફળતાથી બીજી નિષ્ફળતા તરફ ઉત્સાહ
ગુમાવ્યા વિના જવું એટલે સફળતા.

વિન્સ્ટન ચર્ચિલ

[ભૂતપૂર્વ બ્રિટીશ વડાપ્રધાન અને ઇંગ્લેન્ડનાં ઇતિહાસનાં લેખક.
બીજા વિશ્વયુદ્ધમાં હિટલરને હરાવવામાં સિંહફાળો હતો]

પ્રકરણ-10માં મેં કહ્યું હતું તેમ, કશુંક નવું શીખવામાં તકલીફ તો પડે જ છે, એ 'અનકમ્ફર્ટેબલ' તો છે જ, કદાચ ભય પમાડે એવું પણ છે. પરંતુ તમે તમારા goal પરથી તમારી દૃષ્ટિ ખસેડીને લોકો તમારા તરફ કઈ રીતે જોતાં હશે એ જ ધ્યાનમાં રાખો તો તમે તમારી જાતને જ એક જબરદસ્ત અન્યાય કરી રહ્યા છો એ યાદ રાખજો. એક નવી સ્કિલ શીખવા માટે કે એક ચોક્કસ 'ટારગેટ' સુધી પહોંચવા માટે

જે કંઈ કરવું પડે તે કરવા માટે તમે 'કમિટેડ' હોવા જોઈએ. એના માટે લોકોની ટીકા સહન કરવી પડે કે ઊંધા માથે પડવું પડે તો પણ, માનસિક તૈયારી રાખવી પડે.

સફળ લોકો સફળતાના માર્ગે જતા જતા 'નિષ્ફળ' જવાનું શીખી લે છે. એમની નિષ્ફળતા એમને આનંદ આપે છે એમ તો ન જ કહી શકાય, પરંતુ તેઓ એમને પોતાના વિજય તરફના માર્ગની જરૂરિયાત સમજે છે. અંતે તો કોઈપણ સ્કિલમાં માસ્ટર થવા માટે સમય, શિસ્ત અને પ્રયત્નો ઉપરાંત ગમે તેટલી મુશ્કેલીઓ આવે તો પણ ટકી રહેવાનો મજબૂત નિર્ણય પણ જરૂરી છે.

આ 'નિષ્ફળ' લોકો લાખો ડૉલર કમાય છે

બેઝબૉલના કોઈ 'પ્રૉફેશનલ' ખેલાડીનો દાખલો લો. તમે નહીં માનો, પરંતુ *દસમાંથી ફક્ત ત્રણ વખત એ બૉલને 'હિટ' કરી શકે તો* એ એના વ્યવસાયમાં *ટોચના ખેલાડીઓમાં ગણાય છે.* વરસેદહાડે એ લાખો ડૉલર કમાય છે. વિચાર કરો કે 70% નિષ્ફળતા મળવા છતાં આમ બને છે.

બેઝબૉલની જ વાત ચાલુ રાખીએ તો કોઈ ખેલાડી 'હોમ રન' હિટ કરે તેનાથી વધુ કોઈ ઍક્સાઇટિંગ દશ્ય આ રમતમાં હોતું નથી. હેન્ક એરોન નામના પ્રખ્યાત ખેલાડીએ એની આખી કરિયરમાં 755 'હોમ રન' કરેલા. એનાથી ડબલ વખત તો (1383 વખત) એ નિષ્ફળ ગયેલો (જેને આ રમતમાં 'સ્ટ્રાઇક આઉટ' કહે છે). આમ છતાં, લોકો એને દીવાલ પરથી કુદાવેલા એના 'શૉટ્સ' (હોમ રન) માટે યાદ કરે છે, નહીં કે જે બૉલ રમતા એ ચૂકી ગયો હતો એને!

ભૂલ કરતાં ડરવું એ સૌથી મોટી ભૂલ છે.

એલ્બર્ટ હબાર્ડ

[અમેરિકન લેખક, પ્રકાશક, કલાકાર અને ફિલસૂફ]

તમને હું આજ સુધીના શ્રેષ્ઠ બાસ્કેટબૉલ ખેલાડીનું નામ પૂછું તો તમે ચોક્કસ માઇકલ જોર્ડનનું નામ આપશો. એની કરિયરનાં આંકડા જોવા છે? એના શૂટિંગ(બાસ્કેટમાં બૉલ નાખવો)ની ટકાવારી 50 હતી. એટલે કે અડધોઅડધ વખત એ બાસ્કેટની નજીક પહોંચ્યા પછી પણ બૉલને અંદર નાખી નહોતો શકતો.

આ સિદ્ધાંત રમતગમતને જ લાગુ પડે છે એવું નથી. Jerry સેઇનફેલ્ડે ન્યૂયૉર્કની એક 'કૉમેડી ક્લબ'માં એનો પહેલો કૉમેડી પ્રોગ્રામ કરેલો. એ સાવ નિષ્ફળ ગયેલો. એ સાંજનું વર્ણન કરતાં એ કહે છે, 'એ ભયાનક હતું. મને થતું હતું કે ધરતી મારગ આપે તો સમાઈ જાઉં.' પરંતુ એણે 'કૉમેડી' કરવાનું છોડ્યું નહીં. એણે રોજ રાત્રે એની 'સ્ટેન્ડ-અપ' કૉમેડીના શૉ ચાલુ રાખ્યા. પાંચ વર્ષ ખાસ્સી મુશ્કેલીના ગયા. તે પછી 1981માં એને જ્હોની કારસન સાથે *'ધ ટુનાઇટ શૉ'* માં આમંત્રણ આપવામાં આવ્યું. એ જબરદસ્ત 'હિટ' પુરવાર થયો! એ પછી એક અસાધારણ રીતે સફળ એવી કરિયર એ બનાવી શક્યો.

ટૂંકમાં, આ બધાં લોકો જાણતા હોય છે કે સફળતા અંતે તો 'ટકી રહેવા અને મંડ્યા રહેવા' પર આધારિત હોય છે. એટલે કે તમે પ્રયત્નો ચાલુ રાખો, તમારી જાતનો વિકાસ કર્યા કરો, નાનામોટા જરૂરી ફેરફારો કર્યા કરો, તો તમે એક દિવસ *સફળ થવાના* જ. તમારે અમુક સમય ગ્રાઉન્ડ પર પ્રૅક્ટિસ કરવી પડે, 'ઑડિશન્સ' આપવા પડે, અમુક સંખ્યામાં તમારા સંભવિત ક્લાયન્ટ્સને મળવું પડે. આમાંથી કંઈ ને કંઈ કરવું પડે પરંતુ અંતે તો જીત તમારી જ છે.

નિષ્ફળતાથી હારશો નહીં

હું હવે તમને બે એવી વ્યક્તિઓની વાત કરવા માંગું છું કે જેમણે પ્રેરણાદાયી સૂત્રો ધરાવતું એક પુસ્તક લખ્યું હતું. એમને એમ હતું કે કોઈ પ્રકાશક સાથે આ પુસ્તકનાં પ્રકાશનનો સોદો પાર પાડતા એમને ત્રણેક મહિના થશે.

સૌથી પહેલાં જે પ્રકાશકને એ મળ્યા, એણે ***'ના'*** પાડી.

બીજા પ્રકાશકે પણ એ જ કહ્યું ***'ના'.***

ત્રીજા પ્રકાશકનો ઉત્તર પણ હતો ***'ના'*** .

એ પછીના 30 પ્રકાશકોનો પ્રતિભાવ? ***'ના'*** .

ત્રણ વર્ષનાં સમયગાળામાં એમને 33 વખત ઇન્કારનો સામનો કરવો પડ્યો. એમણે શું કર્યું હશે? એમણે એમનું પુસ્તક 34માં પ્રકાશકને સોંપ્યું.

એણે કહ્યું, ***'હા!'***

33 ***'ના'*** પછીની એ ***'હા'*** એ ***'ચિકન સૂપ ફોર ધ સૉલ'*** ની અદ્ભુત સફળતાનો રસ્તો કંડારી આપ્યો! જેક કેનફિલ્ડ અને માર્ક વિક્ટર હાન્સેનના આ પુસ્તકની અત્યાર સુધીમાં 10 કરોડ નકલો વેચાઈ છે! છેલ્લાં પંદરેક વર્ષમાં તમે કોઈ બૂકસ્ટોલની મુલાકાત લીધી હશે તો આ પુસ્તક તમે જોયું જ હશે. શક્ય છે કે ***'ચીકન સૂપ'*** સિરીઝનું કોઈ પુસ્તક તમે વાંચ્યું પણ હોય.

જેક અને માર્કમાં શી વિશેષતા હતી? એ જ કે 'ગમે તેટલી વખત નિષ્ફળતા મળે, વધુ એક પ્રયત્ન કરો!'

33 નિષ્ફળતાઓ પછી પણ એમને ટકાવી રાખનારું પરિબળ કયું હતું? તેમનો 'ઍટિટ્યૂડ'! જો તેમનો 'ઍટિટ્યૂડ' 'નૅગેટિવ' હોત તો બે-ત્રણ નિષ્ફળતા મળ્યા પછી તેમણે પ્રયાસ છોડી દીધો હોત. આમ કરીને ઘણી પ્રતિષ્ઠા અને ઘણું ધન પણ ગુમાવી દીધાં હોત! પરંતુ તેમનો 'ઍટિટ્યૂડ' હંમેશાં 'પૉઝિટિવ' રહ્યો. તેમનો આત્મવિશ્વાસ હંમેશાં ટકી રહ્યો. ગમે તેટલી નિષ્ફળતાઓ પછી પણ!

એમના આ 'ઍટિટ્યૂડ'ની કિંમત કેટલી ગણાય? એમના કિસ્સામાં અમુક કરોડ ડૉલર! જે હજુ વધતા જ જાય છે!

સફળતા રાતોરાત મળતી નથી

વર્ષો સુધી નિષ્ફળતાઓ જ મળ્યા કરી હોય એવો બીજો દાખલો હેરિસન ફૉર્ડનો છે. 1960ના દાયકાની મધ્યમાં એ અભિનયનાં કામની શોધમાં હતો. શરૂશરૂમાં એને ખાસ સફળતા ન મળી અને ફિલ્મ ઍક્ઝિક્યુટિવ્ઝ એને કહેતાં કે 'તારામાં સ્ટાર-ક્વૉલિટી નથી.' એક સમય એવો આવ્યો કે એના કુટુંબનો ખર્ચ ઉપાડવો પણ એને અઘરો પડવા લાગ્યો. એટલે એણે અભિનય છોડીને સુથારીકામ કરવા માંડ્યું. 1973ની ફિલ્મ *'અમેરિકન ગ્રાફિટી'* માં જ્યોર્જ લુકાસે એને એક 'રોલ' આપ્યો. થોડાં વર્ષો પછી જ્યોર્જ લુકાસે જ એને *'સ્ટાર વૉર્સ'* માં હાનસોલો તરીકે રજૂ કર્યો. એ સાથે હેરિસન ફૉર્ડની સુપરસ્ટાર બનવાની સફર શરૂ થઈ ગઈ!

એટલે આમ જુઓ તો *નિષ્ફળતા જેવું કશું હોતું નથી,* ફક્ત પરિણામો હોય છે. કેટલાક વધુ સફળ તો કેટલાક ઓછા સફળ. નિષ્ફળતાનો અર્થ કદી એવો થતો નથી કે હવે ભવિષ્યમાં જ્યારે તમે સફળતા ન મેળવી શકો ત્યારે પ્રયત્નો છોડી દો.

કદી હાર ન માનો

1990ના દાયકાની શરૂઆતમાં એક કંપનીના માલિકે મારા 'સ્પીચ'ના કાર્યક્રમો વિષે જાણકારી મેળવવા માટે ફોન કર્યો. તે અમારી 'પ્રોડક્ટ્સ' અને પુસ્તકો વિષે પણ જાણવા ઇચ્છતા હતા. મેં એમની સાથે ફોન પર વાત કરી અને થોડી માહિતી પણ મોકલી આપી. જ્યારે એમનો ઉત્તર જાણવા માટે મેં ફોન કર્યો તો એમણે કહ્યું કે 'એ વિચારી રહ્યા હતા અને હજુ કોઈ નિર્ણય એમણે લીધો નહોતો.'

બીજા લોકો પ્રયત્નો છોડી દે તે પછી પણ, પ્રયત્નોને
ચાલુ રાખવાથી જ સફળતા મળતી હોય છે.

વિલિયમ ફિધર

[અમેરિકન પ્રકાશક, લેખક.
એમનું 'બિઝનેસ ઓફ લાઇફ' જાણીતું પુસ્તક છે.]

શરૂઆતમાં અમે દર અઠવાડિયે ફોન કરતા. કશું વળ્યું નહીં. તે પછી અમે દર મહિને ફોન કરવા લાગ્યા. કશું પરિણામ નહીં. અમુક વર્ષો સુધી અમે એમને ફોન કરતા રહ્યા. અમે એમને અમારા ત્રિ-માસિક ન્યૂઝલેટરો અને બ્રૉશરો મોકલ્યા કરતા, પરંતુ દરેક વખતે નિષ્ફળતા જ મળતી.

પરંતુ 1998ની વસંતઋતુમાં એમની કંપનીના એક પ્રતિનિધિએ અમારી મુલાકાત લીધી. તેમની એક સેલ્સ મિટિંગમાં 'મોટિવેશનલ સ્પીચ' આપવા માટે એમણે મને કરારબદ્ધ કર્યો. હું જ્યારે એમને મળ્યો ત્યારે એમણે મને કહ્યું, "તમારા સતત પ્રયાસોથી હું ઇમ્પ્રેસ્ડ થયો છું. તમારી ઑફિસમાંથી કોઈનો ફોન મને સતત આવ્યા કરતો. તમે પ્રયાસો છોડ્યા જ નહીં!"

હા, વર્ષો સુધી અમને નિષ્ફળતા મળી હતી એ વાત ખરી, પરંતુ એ બધાનું અમને એક જ કૉન્ટ્રેક્ટમાં વળતર મળી ગયું!

ચાવીરૂપ પ્રશ્નો

જો તમે ધાર્યાં પરિણામો ન મેળવી શકતા હો કે પછી નિષ્ફળતાઓથી નિરાશ થઈ ગયા હો તો તમારી જાતને નીચેના પ્રશ્નો પૂછો:

(1) *શું મારું સમયપત્રક અવાસ્તવિક છે?* શક્ય છે કે તમે સફળતા પર 'હનુમાન કૂદકો' મારવા ઇચ્છતા હો. અમુક પગલાં કે પગથિયાંને નજરઅંદાઝ કરીને સફળતા સામાન્ય રીતે એક પછી એક પગલું લેવાથી આવતી હોય છે. હવે પછીનાં લેવલે જતા કેટલો સમય લાગશે એ કહી શકાતું હોતું નથી, એટલે ધીરજ રાખો. બીજાઓ સાથે તમારી પ્રગતિને સરખાવવાનો પ્રયત્ન ન કરો. કેટલાંક કરતાં તમે ઝડપી હશો તો કેટલાંક કરતાં ધીમા. એક જબરદસ્ત ઍટિટ્યૂડ જાળવી રાખો. એ માટેનાં સ્ટેપ્સ લો. ઍડજસ્ટમૅન્ટ કરો... પરિણામો જરૂર આવશે.

(2) *શું હું ખરેખર મારા ધ્યેયને વરેલો – 'કમિટેડ' છું?* તમારો goal સિદ્ધ કરવા માટે શું તમને તીવ્ર ઇચ્છા છે? એ જરૂરી છે કે તમારા goal સુધી પહોંચવા માટે જે કંઈ જરૂરી હોય એ બધું તમારે કરવું જોઈએ. એમ કર્યા પહેલાં હાર માની લેવાનો વિચાર સુધ્ધાં ન કરવો જોઈએ. અલબત્ત, તમે જે કરતા હો તે કરવાનું તમને ખૂબ ગમતું હોય તો 'કમિટેડ' રહેવું સહેલું છે. એટલે તમે જેનાં વિષે 'પેશન' ધરાવતાં હો એવા 'goals' સિદ્ધ કરવા પ્રયત્ન કરો અને અધવચ્ચેથી પ્રયત્નો છોડી દેવાના વિચાર સુધ્ધાં ન કરો.

(3) *શું મને સાવ નિરાશ કરી નાખે એવી કોઈ અસરો મારા પર છે?* નિષ્ફળ પરિણામો આપણને હતાશા આપી શકે છે. એટલે જ આપણે આપણી આસપાસ એવાં લોકો રાખવા જોઈએ કે જે આપણને ટેકો આપે અને આપણે સફળ થઈશું તેમ માનતા હોય. જે લોકો બીજાઓની ટીકા જ કરવામાં માસ્ટર હોય એવાં 'નૅગેટિવ' લોકોથી તમે વીંટળાયેલા હશો (કે જે લોકો પોતાનાં જીવનમાં ભાગ્યે જ કશું કરતા હોય) તો તમારી શક્તિ અને ઉત્સાહ હણાઈ જશે. એટલે તમને સફળતા માટે પ્રોત્સાહન અને માર્ગદર્શન આપે એવા લોકોનું એક 'નૅટવર્ક' તમારી આસપાસ બનાવો.

(4) *શું હું સફળતા માટે જરૂરી તૈયારી કરી રહ્યો છું?* કોઈપણ પ્રયાસમાં સફળતા તૈયારી માગી લે છે. તમારો 'goal' સિદ્ધ કરવા માટે જે કંઈ શીખવું પડે તે શીખવા માટેનાં સ્ટેપ્સ તમે લઈ રહ્યા છો? પુસ્તકો વાંચવા, કોઈ કોર્સ 'જૉઇન' કરવો, અત્યંત સફળ લોકો સાથે હળવુંમળવું... વગેરે આમાં આવી જાય છે. કોઈ 'કૉચ' કે 'મેન્ટર' તમને સલાહ, માર્ગદર્શન કે મદદ આપે એવું પણ હોઈ શકે. સફળ લોકો હંમેશાં તેમની આવડત કે હોંશિયારીની ધાર સતેજ કર્યા કરતા હોય છે. જે લોકોને ખરાબ પરિણામો મળે છે તેઓ 'ઍડ્જસ્ટમેન્ટ'ની જરૂર હોય ત્યાં પણ એમ કર્યા વિના

એકની એક જૂનીપુરાણી રીતે કામ કર્યા કરતા હોય છે, એટલે હંમેશાં શીખતા રહો. એ હકીકત સ્વીકારી લો કે તમે 'બધું' જાણતા નથી. એવાં રિસોર્સિઝ શોધી કાઢો જ્યાંથી તમને જે જરૂરી છે તે શીખવા મળે.

(5) *શું હું ખરેખર નિષ્ફળ જવા માટે તૈયાર છું?* એક વાત સ્વીકારી લો કે નિષ્ફળતા અનિવાર્ય છે. સફળતા મેળવતા પહેલાં તમને નિષ્ફળતાનો સ્વાદ ચાખવાનો થશે જ! ઊંડે ઊંડે આપણે જાણતા જ હોઈએ છીએ કે આપણને સૌથી કિંમતી લેસન આપણી નિષ્ફળતામાંથી શીખવા મળે છે. આપણા વિકાસ માટે નિષ્ફળતા જરૂરી જ છે. નિષ્ફળતાનો સામી છાતીએ સામનો કરો અને તેને સફળતાની પ્રોસેસનો એક હિસ્સો માનો. એમ કરશો એટલે નિષ્ફળતા તમારા પરનો તેનો કાબૂ ગુમાવી બેસશે. હકીકત તો એ છે કે તમે જ્યારે નિષ્ફળ જતા ગભરાતા નથી ત્યારે તમે સફળતાના રસ્તે જવા લાગો છો. તમારા goals સુધી પહોંચવા માટે નિષ્ફળતાને એક અનિવાર્ય, જરૂરી શરત સમજો.

તમે ઇચ્છો છો કે હું તમને સફળતાની ફૉર્મ્યુલા આપું?
એ સાવ સરળ છે. તમારી નિષ્ફળ જવાની 'સ્પીડ'ને ડબલ કરો!

થૉમસ જે. વૉટસન

[અમેરિકન બિઝનેસમેન. IBM - જાણીતી કમ્પ્યૂટર બનાવનારી
કંપનીનાં ચૅરમૅન અને CEO, જેમણે 1914 થી 1956 સુધીમાં
કંપનીનો ખૂબ વિકાસ કર્યો]

નિષ્ફળતાને સફળતામાં પલટાવવી

તમારી નિષ્ફળતાઓ એ શીખવા માટેના એવા અનુભવો છે કે જે તમારે કરવા જોઈતા 'ઍડજસ્ટમૅન્ટ' તરફ તમને આંગળી ચીંધે છે. નિષ્ફળતાથી *ભાગો નહીં,* ભાગી જવાથી એ સાબિત થાય છે કે તમે કદી જરૂરી જોખમ નહીં લો અને એટલે જ બહુ ઓછું પ્રાપ્ત કરી શકશો. બેવરલી સિલ્સે એકવાર કહેલું, *'જો નિષ્ફળતા મળશે તો તમે નિરાશ થશો, પરંતુ તમે પ્રયત્ન જ નહીં કરો તો સમજી લેજો કે તમે હંમેશ માટે કમનસીબીને નોતરો છો.'*

હા, એ સાચું છે કે તમે દરેક વખતે, દરેક પ્રયત્નમાં સફળ નહીં થાઓ. દરેક ઇન્વેસ્ટમૅન્ટમાં તમે પૈસા નહીં કમાઓ. દરેક કસ્ટમરને તમે તમારી 'પ્રૉડક્ટ' વેચી નહીં શકો. જીવન તો જીત અને હારની સિરીઝ છે. સૌથી સફળ માણસો માટે પણ એ જ સાચું છે. વિજેતાઓ પણ જાણે છે કે ચાલતા પહેલાં તમારે ભાંખોડિયા ભરવા પડે છે અને દોડતા પહેલાં ચાલવું પડે છે. વળી, દરેક નવા 'goal' સાથે નવી નિષ્ફળતાઓનો 'સેટ' આવે છે. નક્કી તમારે કરવાનું છે કે આવી નિષ્ફળતાઓને તમે ટેમ્પરરી અસફળતા ગણો છો કે પછી હટાવી ન શકાય એવા અવરોધો?

જો દરેક હારમાંથી કંઈક શીખવાનો તમે સંકલ્પ કરો અને તમે જે અંતિમ ધ્યેય સુધી પહોંચવા માંગતા હો તેના પરથી નજર ન હટાવો તો તમારી ટેમ્પરરી નિષ્ફળતા જ તમને સફળતા તરફ દોરી જશે!



12

સફળતા અપાવે તેવા સંપર્કો વિકસાવો

બીજા લોકોને જે જોઈતું હોય એ મેળવવામાં
જો તમે પૂરતી મદદ કરો, તો તમારે
જે જોઈતું હશે તે બધું મળી જશે.
ઝિગ ઝિગ્લર
[પ્રેરણાદાયી વક્તા અને લેખક હતા.
'ટૉપ ટેમ રૂલ્સ ઑફ સક્સેસ'
સહિત ઘણાં પુસ્તકો લખ્યાં છે]

ફ્રીલાન્સ કૉપીરાઇટર સ્ટુ કૅમેનને હું 1990માં મળ્યો. એ મુલાકાતે એવી 'ચેઇન રિએક્શન' શરૂ કરી કે જેણે મારા બિઝનેસ પર કાયમી અસર કરી. શું બન્યું એ તમને કહું.
1992માં સ્ટુ, *થિંક ઍન્ડ ગ્રો રિચ* ન્યૂઝલેટરમાં લખતો. સ્ટુનાં સૂચનના આધારે એ ન્યૂઝલેટરે મારા પર પ્રથમ પાને એક 'સ્ટોરી' ચમકાવી. હું એક વકીલમાંથી એક 'મોટિવેશનલ સ્પીકર' *કઈ રીતે* બન્યો એની એમાં વાત હતી. એ જ વખતે એ ન્યૂઝલેટર સાથે મેં એક ઍગ્રીમેન્ટ કર્યો, કે તેમના ન્યૂઝલેટર દ્વારા તેઓ મારી 'ઍટિટ્યૂડ ઇઝ ઍવરીથિંગ'ની પ્રૉડક્ટ્સ વેચશે એવું નક્કી થયું. હજારો વસ્તુઓ વેચાઈ.
'થિંક ઍન્ડ ગ્રો રિચ' ન્યૂઝલેટરે મારા કેટલાક લેખો પણ છાપવા માંડ્યા. એનાં કારણે તેમના વાચકોનાં ફોન પણ મને આવવા લાગ્યા અને અમુક સ્થળે બોલવા જવા માટે પણ મને ઍગ્રીમેન્ટ મળ્યા.
જિમ ડોનોવાન નામના તેમના એક વાચકે મને પત્ર લખ્યો. એ તે વખતે ન્યૂયૉર્કમાં રહેતો હતો. અમે સારા મિત્રો બની ગયા. પુસ્તક પ્રકાશનનાં ક્ષેત્રે, અમુક પ્રકાશકો અને બીજા લોકોને જિમે મારી ભલામણ કરી. જિમે પોતે પણ *'હૅન્ડબુક ટુ એ હેપિયર લાઇફ'* અને *'ધીસ ઇઝ યોર લાઇફ, નોટ એ ડ્રેસ-રિહર્સલ'* જેવાં પુસ્તકો 'સેલ્ફ-હેલ્પ'ના વિષયમાં લખ્યા.
આ બધું ફક્ત એટલા માટે શક્ય બન્યું કારણ કે મેં સ્ટુ કૅમેનના 'નૅટવર્ક'નો – સંપર્કોનો – ઉપયોગ કર્યો. તે પછી *'થિંક ઍન્ડ ગ્રો રિચ'* નાં નૅટવર્કનો અને પછી જિમ ડોનોવાનનાં નૅટવર્કનો! 'નૅટવર્ક' કે સંપર્કોની શક્તિ જબરદસ્ત છે!

જો તમે પોઝિટિવ અને ઉત્સાહી હશો તો
લોકો તમારી સાથે સમય વીતાવવાનું પસંદ કરશે.
જેફ કેલર

જો તમારી પાસે પસંદગી હોય તો તમને મોડી મળે એના કરતાં વહેલી સફળતા મેળવવી ના ગમે? 'નૅટવર્કિંગ' કે સંપર્કો વિકસાવવાથી તમારા પ્રયત્નોને બળ મળે છે અને જે ઝડપે તમને પરિણામો મળતાં હોય તેમાં વધારો થાય છે. છેવટે તો તમે જેટલા નક્કર સંપર્કો વિકસાવો તેટલી સફળતા માટેની તમારી તકો વધે છે.

નૅટવર્કિંગ(સંપર્કો વિકસાવવા)ના ફાયદા

તમારી સફળતાની *શરૂઆત* તો તમારાથી જ થાય છે. પણ તમારી ઓળખાણો, સંપર્કો અને સંબંધોને કારણે એ આગળ વધે છે. સાવ સાદી ભાષામાં કહીએ તો, તમે એકલાં જ બહુ મોટી સફળતા ન મેળવી શકો.
એટલે જ સંપર્કો વિકસાવવા ખૂબ જરૂરી છે. આ લેસન પૂરતું આપણે નૅટવર્કિંગ કે સંપર્કો વિકસાવવાની આ રીતે વ્યાખ્યા આપીએ: *'પરસ્પરના લાભ માટે લોકો સાથે સંબંધો વિકસાવવા.'*

બિઝનેસનાં ક્ષેત્રમાં 'નૅટવર્કિંગ'ના ફાયદાઓ નીચે મુજબ છે:

- નવા ગ્રાહકો ઊભા કરે છે.
- રોજગારીની તકો ઊભી કરે છે.
- મહત્ત્વની જગ્યાઓ ભરવા માટે યોગ્ય માણસોની પસંદગીમાં મદદ કરે છે.
- મહત્ત્વની માહિતી અને રિસોર્સિઝ પૂરાં પાડે છે.
- પ્રૉબ્લેમ્સ સૉલ્વ કરવામાં મદદ કરે છે.

વ્યક્તિગત ક્ષેત્રે 'નૅટવર્કિંગ' તમારા માટે આ બધું કરી શકે:

- નવા મિત્રો મેળવીને તમારા સામાજિક સંબંધો વધારવામાં મદદ કરે.
- અલગ અલગ સાંસ્કૃતિક અને વૈચારિક બૅકગ્રાઉન્ડ ધરાવતા લોકો સાથે પરિચય કરાવે.
- કિંમતી માહિતી અને રિસોર્સિઝ પૂરા પાડે.
- તમારા આધ્યાત્મિક વિકાસમાં મદદ કરે.

હવે જ્યારે આપણે જાણીએ છીએ કે નૅટવર્કિંગ આપણાં માટે શું કરી શકે ત્યારે આવો પ્રશ્ન થાય છે: આપણા 'નૅટવર્ક'ની અસરકારકતા વધારવા માટે આપણે શું કરી શકીએ? મને જે 16 ટૅક્નિક્સ બહુ ઉપયોગી જણાઈ છે તેની હવે આપણે વાત કરીશું. સરળતા ખાતર મેં તેમને ચાર અલગ અલગ પણ એકબીજા સાથે સંબંધિત વિભાગોમાં વહેંચી છે. (1) 'ઍટિટ્યૂડ' અને 'ઍક્શન', (2) ભલામણો, (3) સંપર્ક કરવો, (4) ફૉલો-અપ (અગાઉ કરેલા પ્રયત્નના પરિણામની જાણકારી મેળવવી, યાદી આપવી કે ફરી પ્રયત્ન કરવો.)

'ઍટિટ્યૂડ' અને 'ઍક્શન'

(1) *વિજેતાનો 'ઍટિટ્યૂડ' રાખો.* નૅટવર્કિંગની વાત આવે ત્યારે *'ઍટિટ્યૂડ ઇઝ એવરીથિંગ!'* જો તમે 'પૉઝિટિવ' અને ઉત્સાહી હશો તો લોકોને તમારી સાથે વધુ સમય પસાર કરવો ગમશે. તેઓ તમને મદદ કરવા ઇચ્છશે. જો તમે ઉદાસ અને 'નૅગેટિવ' હશો તો લોકો તમારાથી દૂર ભાગશે અને તેમના મિત્રો અને સહકાર્યકરોને તમારી ભલામણ કરતાં અચકાશે.

(2) *ગ્રૂપ્સ અને ઑર્ગેનાઇઝેશન્સમાં સક્રિય રીતે ભાગ લો.* અસરકારક નૅટવર્કિંગ અને સંબંધોનાં વિકાસ માટે ફક્ત કોઈ ગ્રૂપ્સ કે ઑર્ગેનાઇઝેશન્સમાં સભ્ય ફી ભરી દેવી, કોઈ ડિરેક્ટરીમાં તમારું નામ લખાવવું કે મિટિંગોમાં ફક્ત હાજરી આપવી એ પૂરતું નથી. તમારે એ પણ દર્શાવવું પડે કે તમે એ ગ્રૂપ્સ કે ઑર્ગેનાઇઝેશન્સ માટે સમય આપવા અને એનાં વિકાસ માટે પ્રયત્નો કરવા માટે તૈયાર છો.

તમે કયા પ્રકારનાં કામ કરી શકો? શરૂઆતનાં તબક્કે તમે કમિટીઓમાં સભ્ય બનવા માટે તૈયારી દાખવી શકો અથવા બૉર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સનાં સભ્ય બની શકો કે પછી કોઈ અધિકારી તરીકે કામ કરી શકો. તમને જ્યારે કામ કરતા જોશે ત્યારે બીજા સભ્યો તમને આદર આપશે. તેઓ લોકો સાથે કામ કરવાની તમારી શક્તિમાંથી અને તમારા ચારિત્ર્ય, આદર્શો અને તમારા 'ઍટિટ્યૂડ'માંથી શીખશે.

ફરી પાછા સ્ટુ કૅમેનને યાદ કરીએ. તેને ઍડ્વર્ટાઇઝિંગ એજન્સીઓમાં સંપર્કો વિકસાવવા હતા એટલે 1994માં તે લોંગ આઇલૅન્ડ ઍડ્વર્ટાઇઝિંગ ક્લબનો સભ્ય બન્યો. તે તરત આ ક્લબની મિટિંગોમાં હાજરી આપવા લાગ્યો. વિવિધ પ્રોજેક્ટ માટે જ્યારે આ ક્લબના હોદ્દેદારોને સ્વયંસેવકો જોઈતા હતા ત્યારે સ્ટુ હંમેશાં એ માટે તૈયાર રહેતો. એ સક્રિય સભ્ય બની ગયો!

આ ક્લબમાં જોડાવાના છ જ મહિના પછી કોઈ સભ્ય તેની પાસે આવ્યા અને તેને કહેવા લાગ્યા, 'અમને તમારા વિષે સારી વાતો સાંભળવા મળી છે. તમે મહેનતુ છો અને શક્તિથી ભરપૂર છો. શું

અમારા બૉર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સમાં જોડાવું તમને ગમશે?' તમે કલ્પના કરી શકો છો તેમ સ્ટુએ ખુશીથી આ ઑફર સ્વીકારી. થોડા જ મહિનાઓમાં તેના વ્યવસાયોમાં સારો એવો વધારો થયો. 1999ની શરૂઆતમાં સ્ટુએ મને કહ્યું કે તેનો અર્ધાથીયે વધારે બિઝનેસ, લૉંગ આઇલૅન્ડ ક્લબના સભ્યપદ પછી એ, જે લોકોને મળી શક્યો હતો તેમને આભારી હતો. એણે પુરવાર કર્યું કે અસરકારક નૅટવર્કિંગથી ઓછા સમયમાં વધુ સારાં પરિણામો મેળવી શકાય છે.

(3) તમારા નૅટવર્કમાંનાં અન્ય લોકોની મદદ કરો. બીજા લોકોને મદદ કરવી એ 'નૅટવર્ક'નો એક મહત્ત્વનો, લાભકારક સિદ્ધાંત છે. તમારે તમારી જાતને હંમેશાં પૂછતાં રહેવું જોઈએ, 'હું બીજાઓને કઈ રીતે મદદ કરી શકું?' સામાન્ય રીતે લોકો 'મને એમાંથી શું મળશે?' એવું જ પૂછતા હોય છે. આવી સ્વાર્થી મનોવૃત્તિ નૅટવર્કિંગ માટે ઘાતક છે. જો તમે કાયમ 'લેવા' માટે જ તત્પર રહો છો એવી છાપ ઊભી કરશો તો ભાગ્યે જ કોઈ તમને મદદ કરવા તૈયાર થશે. બીજા લોકોને શક્ય તેટલી વધુ મદદ કરવાથી જ સારી વસ્તુઓનો પ્રવાહ આપણા તરફ આવવા લાગે છે.

મેળવનારાને મળતું નથી – આપનારાઓને મળે છે.

યુજિન બેન્જ

['મોરાલ ઍન્ડ મોટિવેશન' તથા
'હાઉ ટુ મેઝર મોરાલ ઍન્ડ ઇન્ક્રીઝ પ્રોડક્ટિવિટી' પુસ્તકોનાં લેખક]

તમારા નૅટવર્કમાંનાં અન્ય લોકોને તમે કઈ રીતે મદદ કરી શકો? કોઈ બિઝનેસમેનને પોટેન્શિયલ કસ્ટમર્સ આપીને તમે આમ કરી શકો. તમારાં નૅટવર્કમાંનાં કોઈને ઉપયોગી થાય એવો લેખ કે પુસ્તક તમે ક્યાંક જુઓ તો તમે એ વ્યક્તિને એ વિષે જણાવી શકો છો.

સારું નૅટવર્કિંગ જાણનારા લોકોનો હું જ્યારે વિચાર કરું છું ત્યારે મારા મનમાં પહેલું જ નામ માર્ક લેબ્લાન્કનું આવે છે. જે બિઝનેસમેન તેમના બિઝનેસનો વિસ્તાર કરવા માંગતા હોય કે જે સેલ્સમેન તેમની 'પ્રૅક્ટિસ' કે સેવાનાં સેલ્સમાં વધારો કરવા માંગતા હોય તેમને માર્ક 'પ્રૅઝન્ટેશન્સ' આપે છે. મેં ઘણાં લોકોને માર્કની ભલામણ કરી છે. શા માટે? એ એક ટૅલેન્ટેડ, સેવાભાવી વ્યક્તિ છે, જેણે મને પ્રોત્સાહિત કરવામાં અને મારો બિઝનેસ વધારવામાં ખૂબ મદદ કરી છે.

માર્કે તેનાં નૅટવર્કમાંનાં એવા લોકો સાથે મારો પરિચય કરાવ્યો છે કે જેઓ મને મદદ કરી શકે તેમ છે. તે એનાં 'પ્રેઝન્ટેશન્સ'માં મારા લેખો – મારું મટીરિયલ વહેંચે છે. માર્ક એવા લોકોમાંનો એક છે કે જે બસ આપ્યા જ કરે છે તેથી જ લોકો પણ માર્કને કંઈક આપવા માંગે છે. એટલે જ એનો બિઝનેસ વધતો જાય છે.

આપણે ત્યાં કહેવત છે જ ને કે 'આપો તેવું પામો!'

ભલામણો

(4) *જો તમે કોઈની ભલામણ કરો તો એ વ્યક્તિ તમારા નામનો ઉલ્લેખ કરે તેમ કરો.* ધારી લો કે તમારી ગ્રાફિક ડિઝાઇનર જૅન જૉન્સને તમે જ્હૉન સ્મિથની ભલામણ કરવાની તૈયારીમાં છો. તો તમારે જ્હૉનને કહેવું જોઈએ, 'જૅનને ફોન કરો ત્યારે મારું નામ લેજો.' ક્યારેક તમે જૅનને પણ ફોન કરીને કહી શકો કે જ્હૉન સ્મિથ એનો સંપર્ક કરશે.

તે પછી તમે જ્યારે જૅનને મળો કે ફોન કરો ત્યારે યાદ કરીને પૂછી લો કે 'જ્હૉને ફોન કર્યો હતો કે નહીં?' 'એ બાબતમાં શું થયું?' આમ કરવાથી જૅનને ખ્યાલ આવશે કે તમે એનો બિઝનેસ વધારવામાં એને મદદ કરી રહ્યા છો.

(5) *પસંદગીના લોકોની જ ભલામણ કરો, બધાંની નહીં!* તમારા નૅટવર્કમાં જે લોકો હોય તેમના સમયને આદર આપો. ખરાબ કે અણઘડ લોકોની ભલામણ કરવાથી તમારી છાપ પણ ખરાબ પડશે. તમારી જાતને જ પૂછો કે 'આ વ્યક્તિની ભલામણ હું જેને કરવા માંગું છું તેને આનાથી કશો ફાયદો થશે

ખરો?' એ યાદ રાખો કે ક્વૉલિટી મહત્ત્વની છે, સંખ્યા નહીં!

સંપર્ક કરવો (કૉમ્યુનિકેશન)

(6) *સારા એટલે કે લિસનર બનો.* તમે કદી એવી વ્યક્તિને મળ્યા છો કે જે સતત પોતાની જાત અને પોતાના બિઝનેસ વિષે જ બોલબોલ કરતી હોય? તમારા વિષે પૂછવાનું પણ એને સૂઝતું ન હોય? આવા લોકોને આપણે બધાં ક્યારેક ને ક્યારેક મળ્યા જ છીએ. આ લોકોને મદદ કરવાનું આપણને મન થતું નથી.

એટલે તમારી વાતચીતમાં બીજા લોકોને સામેલ કરો. તેમને પોતાની કરિયર, બિઝનેસ કે રસનાં વિષય વિષે વાત કરવા દો. તેમને શાંતિથી સાંભળો. તેઓ તમને બુદ્ધિશાળી, 'સારા સ્વભાવના' અને 'મળવા જેવા' માણસ ગણશે. તમને પણ તેઓને તમારી વાત કરવાની તક મળશે. આપણે જેટલો વિચાર બીજા લોકોનો કરીએ છીએ તેટલો જ બીજા લોકો આપણો વિચાર કરશે.

(7) *સમયે સમયે લોકોને મળતા રહો કે ફોન કરતા રહો.* જ્યારે કોઈ તમને ફોન કરે અને કહે કે, 'હું હમણાં જ તમારો વિચાર કરતો હતો. મને થયું કે લાવ, તમારા ખબરઅંતર જાણું!' મને ખાતરી છે કે તમને ખૂબ ગમશે. જો આમ જ હોય તો બીજા માટે પણ એ જ સાચું છે! તો પછી શા માટે આપણે બીજા લોકોને આ રીતે અવારનવાર ફોન ન કરવા જોઈએ?

બીજાને સફળ થવામાં મદદ કરીને
તમે સૌથી ઝડપી સફળતા મેળવી શકશો.

નેપોલિયન હિલ

['વિચારો અને ધનવાન બનો' જેવાં
અનેક પ્રેરણાદાયી પુસ્તકોનાં લેખક]

તમારા નૅટવર્કમાંનાં લોકોને અવારનવાર ફોન કરો. તેમને તમારો ટેકો આપો, પ્રોત્સાહન આપો, હૂંફ આપો. જી હા, ફક્ત એટલા માટે ફોન કરો કે તમને એમની ફિકર છે. તમે એમના વિષે વિચારો છો. બદલામાં લોકો પણ તમારા માટે આમ જ કરશે.

દર ડિસેમ્બર મહિનામાં હું એ લોકોને ફોન કરું છું, જેમની સાથે મેં લાંબા સમયથી વાત ન કરી હોય. મારી કંપનીની કોઈ 'પ્રોડક્ટ્સ' એમણે વરસોથી ન ખરીદી હોય તો પણ હું ઉત્સાહથી વાત કરું છું અને ફક્ત મિત્રતાનાં ધોરણે એમ કરું છું. હું એમને કશું વેચવાનો પ્રયત્ન નથી કરતો. તેમણે મને ભૂતકાળમાં આપેલા બિઝનેસ માટે હું તેમનો આભાર માનું છું. આજકાલ તેમનાં વ્યક્તિગત અને વ્યાવસાયિક જીવનમાં શું ચાલે છે એ જાણવા માટે જ હું આ ફોન કરતો હોઉં છું.

જો આવા ફોનથી બિઝનેસ મળે તો સારું છે. ન મળે તો પણ કશો વાંધો નથી.

પરંતુ દર વરસે મને આવા ફોનથી બિઝનેસ મળે છે. કોઈક કહે છે, 'મારે *'ઍટિટ્યૂડ ઇઝ ઍવરીથિંગ'* ની થોડી lapel pins જોઈતી હતી' અથવા થોડા સમય પછી અમારી કંપનીની સેલ્સ મિટિંગ છે, એમાં 'પ્રેઝન્ટેશન' માટે અમે તમારો સંપર્ક કરીશું.

યાદ રાખો કે આ કોઈ જાતની 'ટ્રિક' નથી કે પછી સેલ્સની 'ટૅકટિક' પણ નથી. આ લોકો મને બિઝનેસ આપે એવી કોઈ ગણતરીથી હું તેમને ફોન કરતો નથી. હું ખરેખર એમનાં જીવન, બિઝનેસ વગેરે વિષે વિચારું છું. તેમની સાથે ફરી જોડાવાથી એક 'બાય-પ્રોડક્ટ' તરીકે બિઝનેસ મળે તો ઠીક છે, નહીં તો કંઈ નહીં.

(8) *રોજબરોજ લોકોને મળવા માટેની તકો ઝડપી લો.* તમે મોલ, જિમ કે હેલ્થ ક્લબ જેવાં દરેક સ્થળે નવા સંપર્કો ઊભા કરી શકો છો. આપણને ખબર નથી હોતી કે આપણને ક્યારે કોઈ મૂલ્યવાન સંપર્ક થશે.

હું જ્યારે 'જિમ'માં કે ચાલવા માટે જાઉં ત્યારે ઘણી વખત હું *'ઍટિટ્યૂડ ઇઝ ઍવરીથિંગ'* છાપેલું

શર્ટ પહેરું છું. એનાથી અજાણ્યા લોકો સાથે વાતચીત કરવાની તક મળે છે. લોકો પોતાના ઍટિટ્યૂડ વિષે વાત કરવા સામેથી મારી પાસે આવે છે. આ કારણે મને તેમના વિષે જાણવાની અને તેમને મારી કંપની વિષે જણાવવાની તક મળે છે.

(9) *દરેક વ્યક્તિને મહત્ત્વની ગણો. ફક્ત અમુક લોકોને જ નહીં, દરેક વ્યક્તિને મહત્ત્વની ગણો.* જે વ્યક્તિને તમે મળો તે કદાચ તમારા માટે ખાસ કંઈ ન પણ કરી શકે પરંતુ એનો કોઈ મિત્ર કે સંબંધી તમારી 'પ્રોડક્ટ' કે 'સર્વિસ' ખરીદી શકે. એટલે જ્યારે કોઈ મિટિંગ કે પાર્ટીમાં કોઈને મળો ત્યારે એ વ્યક્તિને તમે ખૂબ જ આદર-સન્માનથી ઍટેન્ડ કરો.

એ વખતે વાત કરવા માટે 'વધુ અગત્યનાં લોકો'ને શોધવા માટે તમારી નજર આમથી તેમ ન દોડાવશો. એ તો સાવ ખોટું છે. તમારી સાથે વાત કરી રહેલી વ્યક્તિને એનાથી બહુ જ ખરાબ લાગે. તમે જ એની જગ્યાએ હો તો તમને કેટલું ખરાબ લાગે? સામેની વ્યક્તિ ફક્ત સાંભળવા ખાતર જ તમને સાંભળતી હોય અને પૂરો સમય એ રાહ જોતી હોય કે કોઈ 'વધુ અગત્યની' વ્યક્તિ સાથે ક્યારે વાત કરવા મળે? એની આંખો આવી જ કોઈ વ્યક્તિને શોધ્યા કરતી હોય તો તમારું મહત્ત્વ શું? આવું કદી ન કરો. તમે જે લોકોને મળો તે તમામને ખૂબ જ રિસ્પેક્ટ અને ડિગ્નિટી સાથે મળો.

(10) મિટિંગ્સ અને સેમિનાર્સમાં અલગ અલગ પ્રકારનાં લોકોને મળો. એકનાં એક જ ગ્રૂપ સાથે દરેક વખતે ન બેસો. મિત્રોને મળવું સારું છે પણ કંઈક નવું શીખવા-જાણવા માટે નવાં નવાં વર્તુળો સાથે બેસતા-ઊઠતા શીખો.

1994ની સાલમાં હું નૅશનલ સ્પીકર્સ એસોસિયેશનનું વાર્ષિક સંમેલન 'ઍટેન્ડ' કરવા માટે વૉશિંગ્ટન ગયેલો. લંચ સમયે મિત્રો સાથે બેસવાને બદલે હું એવા ટેબલ પર બેઠો કે જ્યાં મને કોઈ ઓળખતું નહોતું. એ જ ટેબલ પર જ્હૉન બુર્જ નામની એક મહિલા બેઠી હતી. અમારી વચ્ચે વાતચીત શરૂ થઈ. તેની કંપની, ઑફિસ ડાયનામિક્સ, ઍડ્મિનિસ્ટ્રેશન વિભાગમાં કામ કરતા કર્મચારીઓ માટે સરસ ટ્રેનિંગ કાર્યક્રમો ચલાવે છે.

એવું જાણવા મળ્યું કે જૉન પણ 'ઍટિટ્યૂડ ઇઝ ઍવરીથિંગ'માં માને છે. આજે 20 વર્ષ પછી એ અમારા 'ઍટિટ્યૂડ ઇઝ ઍવરીથિંગ'ની lapel pins મંગાવે છે અને તેના ટ્રેઇનિંગ પ્રોગ્રામ્સમાં ભાગ લેનારાઓને વહેંચે છે. વધારામાં, તેના કાર્યક્રમોમાં એ મારું મટીરિયલ પણ 'ડીસપ્લે' કરે છે, જેને લીધે મને હજારો ડૉલરનો બિઝનેસ મળ્યો છે. સૌથી વધુ મહત્ત્વનું તો એ છે કે જૉન મારી એક સરસ મિત્ર બની ગઈ છે.

એ દિવસે હું મારા મિત્રો સાથે ન બેઠો એ સારું જ થયું, નહીં તો હું આ મોટી તક ગુમાવી બેઠો હોત!

(11) *તમારા 'કમ્ફર્ટ ઝોન'ની બહાર જવા માટે તૈયાર રહો.* દાખલા તરીકે તમને મન થાય કે તમારે તમારી ઓળખાણ કોઈકને આપવી છે તો ***જરૂર આપો.*** તમે કદાચ એમ ધારીને અચકાતા હો કે એ વ્યક્તિ બહુ 'બીઝી' હશે કે બહુ મહત્ત્વની હશે. તમે 'નર્વસ' હો તો પણ એમ કરો. જેમ જેમ સમય જશે તેમ તેમ તમે વધુ ને વધુ 'કમ્ફર્ટેબલ' થતા જશો.

(12) *તમારે જે જોઈતું હોય તે માંગો.* બીજાને મદદ કરીને હવે તમને એ અધિકાર મળ્યો છે કે તમે પણ બીજાની મદદ માંગી શકો. શરમાઓ નહીં. તમારા નૅટવર્કનાં લોકો માટે તમે જ્યારે ઘણું કર્યું હોય ત્યારે તેઓ પણ એનો યોગ્ય બદલો વાળવા માટે તત્પર જ હશે.

ફૉલોઅપ

(13) *કોઈને પહેલી વખત મળ્યા પછી થોડા સમયમાં જ એક પત્ર લખો.* ધારો કે તમે એક 'ડિનર' ઍટેન્ડ કર્યું હોય કે જેમાં તમને કોઈ નવો પરિચય થયો હોય. એને પત્રમાં લખો કે એની 'કંપની'માં

તમને કેટલી મજા પડી. પત્રની સાથે તમારું પોતાનું થોડું મટીરિયલ જોડો અને એને રસ પડે એવી થોડી માહિતી મોકલો (દા.ત. કોઈ મૅગેઝિનનું નામ). એને બીજી કોઈ મદદની જરૂર હોય તો પત્રમાં પૂછો.

તમે જે કોઈ વ્યક્તિને મળો
તેની સાથે રિસ્પેક્ટ અને ડિગ્નિટીથી વર્તન કરો.
જેફ કેલર

તમારી પહેલી મુલાકાતનાં 48 કલાકની અંદર તમે એને આવો પત્ર મોકલો. હજુ એના મનમાં તમારી સાથેની મુલાકાત તાજી હશે અને તમારા પ્રયત્નનું વધારે સારું ફળ મળશે.

(14) *સરસ 'પ્રેઝન્ટેશન' કે લેખની પ્રશંસા કરો.* જો તમે કોઈ રસપ્રદ 'પ્રેઝન્ટેશન' સાંભળો કે કોઈ સરસ મજાનો લેખ વાંચો તો સ્પીકર કે ઑથર ફોન કે email કરો. તમને એમનાં 'પ્રેઝન્ટેશન' કે લેખમાં શું સરસ લાગ્યું તે કહો અથવા લખો. તમે કંઈક શીખ્યા હો તો એનો ઉલ્લેખ કરો. સોમાંથી માંડ એકાદ જણ આમ કરતું હોય છે. તમે એ બનો.

હું એમ નથી કહેતો કે સ્પીકર્સ કે ઑથર્સ બહુ વિશિષ્ટ વ્યક્તિઓ હોય છે કે પૂજનીય હોય છે. પરંતુ એમનું ઘણી વખત એક મોટું 'નૅટવર્ક' બની ચૂક્યું હોય છે, જેમાં અલગ અલગ ક્ષેત્રનાં લોકો હોય છે. કદાચ તમને એનાથી કોઈ ફાયદો થઈ શકે.

(15) *તમારી જ્યારે કોઈ ભલામણ કરે અથવા તમને મદદરૂપ થાય. એવું 'મટીરિયલ' મોકલે ત્યારે અથવા તો એમનો આભાર માનતો ફોન કરો અથવા પત્ર લખો:* ભવિષ્યમાં પણ તમને બીજી ભલામણોનો લાભ મળે અથવા ઉપયોગી માહિતી મળતી રહે તે માટેનો આ એક સરળ રસ્તો છે!

(16) *અભિનંદનનાં કાર્ડ અને પત્રો મોકલો.* તમારા નૅટવર્કમાંથી કોઈને 'પ્રમોશન' મળે, ઍવૉર્ડ મળે કે એ વ્યક્તિ બીજો કોઈ પ્રસંગ ઊજવતી હોય (દા.ત. લગ્ન કે બાળકનો જન્મ) તો એને અભિનંદનનો ટૂંકો પત્ર લખો. દરેકને એ વાત ગમે છે કે તેમનાં જીવનનાં મહત્ત્વનાં પ્રસંગોની કોઈ નોંધ લે છે. આમ છતાં બહુ ઓછા લોકો આમ કરતા હોય છે. તમે આ કારણે બીજા લોકોથી અલગ તરી આવશો. કોઈના કુટુંબમાં કોઈનું મૃત્યુ થયું હોય ત્યારે એને અનુરૂપ કાર્ડ કે પત્ર પણ મોકલવો જોઈએ.

તમારું નૅટવર્ક બનાવો

નૅટવર્કિંગ માટે ઉપર જે સૂચનો આપ્યાં છે તે તો માર્ગદર્શન માટે જ છે. તમારા પોતાના વિચારોથી પણ તમે નૅટવર્ક વધારી શકો. નૅટવર્કિંગ પર સુંદર પુસ્તકો મળે છે તેમાંથી બે-ત્રણ સારાં ખરીદો અને એમાં બતાવેલી રીતોનો ઉપયોગ કરો. બીજા લોકો શું કરે છે તેનું પણ નિરીક્ષણ કરો. તમને અનુકૂળ પડે તે રીતે એમના 'આઇડિયા'નો ઉપયોગ કરો.

એક વાત યાદ રાખો કે 'નૅટવર્ક' ઊભું કરતા થોડો સમય તો લાગે જ છે. સંતોષપ્રદ પરિણામો તરત મળતા નથી. ધીરજ રાખો! સંબંધોનો એક નક્કર પાયો બનાવો. સંબંધોને વિસ્તારો અને તેમને મજબૂત બનાવો. તમને પરિણામો મળે તે પહેલાં તમારે સારું એવું કામ આપવું પડશે. કરવાનું થશે.

એક અંતિમ મુદ્દો: તમે નૅટવર્કિંગમાં ગમે તેટલા ઍક્સપર્ટ હો તો પણ તમારા ક્ષેત્રમાં શ્રેષ્ઠ હો એ વધુ અગત્યનું છે. તમે સંબંધો જાળવવામાં કદાચ 'ટૅરિફિક' હો પરંતુ તમે જે કરતા હો તેમાં તમારી પાસે જરૂરી ટેલેન્ટ નહીં હોય. તમે સતત શીખતા અને સુધારો કરતા નહીં હો તો તમારા પ્રયત્નો બહુ સારાં પરિણામો નહીં આપે.

હવે આગળ વધો! ઉપર દર્શાવી તેમાંની કેટલીક (નૅટવર્કને લગતી) ટૅક્નિક્સ અજમાવો. તમારાં નૅટવર્કનાં અન્ય સભ્યોને મદદ કરો. જો આમ કરશો તો તમને મદદ કરવા માટે એક મોટું લશ્કર હાજર હશે!

◙

ઉપસંહાર

તમારો ઍટિટ્યૂડ બદલો,
જીવન બદલાઈ જશે!

તમારા સંજોગો બદલવા માટે સૌ પહેલાં તો
જુદી રીતે વિચારવાનું શરૂ કરો.

નૉર્મન વિન્સેન્ટ પિલ

[પ્રખ્યાત અમેરિકન પાદરી અને
પૉઝિટિવ થિન્કિંગને લોકપ્રિય બનાવનાર લેખક]

28મી જુલાઈ 2006; જ્યોર્જિયા રાજ્યનું આટલાન્ટા શહેર.
એક મોટા હૉલમાં, શનિ-રવિની રજાઓમાં, સેમિનારમાં હાજરી આપવા આવેલા સેંકડો લોકો સામે મેં મારું 'પ્રેઝન્ટેશન' પૂરું કર્યું. આ સેમિનારમાં સ્પીકર્સ તરીકે જિમ રૉન અને બૉબ પ્રૉક્ટર જેવા મહાનુભાવો હતા કે જેઓ 'સેલ્ફ-હેલ્પ' ક્ષેત્રમાં 'લિજન્ડઝ' ગણાય છે. આ બન્નેએ 40થી યે વધુ વર્ષોમાં લાખો લોકોને પોતાનાં વક્તવ્યો આપ્યાં છે.

બધા જ્યારે એ હૉલ છોડી ગયા અને હું પણ જ્યારે મારા બધા મટીરિયલ્સ એકઠા કરી રહ્યો હતો ત્યારે કોણ જાણે કેમ, પણ હું એક સેકંડ ઊભો રહી ગયો. મારા મનની સામે 1985નું વર્ષ આવ્યું કે જ્યારે હું મારી ઑફિસમાં નિરાશ અને હતાશ 'મૂડ'માં બેઠો હતો. એ વખતે હજુ મેં જિમ રોન અને બૉબ પ્રૉક્ટરના ઑડિયો પ્રોગ્રામ સાંભળવાની શરૂઆત જ કરી હતી. 20 વર્ષ પછી એક જ સ્ટેજ પરથી, એમની સાથે જ, ઑડિયન્સને સંબોધવાની મને તક મળી હતી!

"આ કઈ રીતે બન્યું?" મેં મારી જાતને પ્રશ્ન પૂછ્યો.

ઉત્તર ખૂબ સ્પષ્ટરૂપે મને મળ્યો. મેં મારો ઍટિટ્યૂડ બદલ્યો હતો!

તમે જ્યારે તમારો ઍટિટ્યૂડ બદલો છો ત્યારે જાણે સમસ્ત બ્રહ્માંડમાં ઝબકારો થવા લાગે છે. તમને જબરદસ્ત શક્તિનો અનુભવ થાય છે. તમને નવી શક્યતાઓ નજરે ચડવા લાગે છે. તમે એક પછી એક પગલાં લેવા માંડો છો. તમે અસાધારણ પરિણામો મેળવવા લાગો છો. એટલે જ હું કહું છું કે તમે જ્યારે *તમારો ઍટિટ્યૂડ બદલો છો ત્યારે તમારી જિંદગી બદલાઈ જાય છે.*

પરંતુ હું તમને એમ કહું કે છેલ્લાં 20 વર્ષોમાં મને એક પછી એક સફળતાઓ જ મળી હતી તો એ ખોટું ગણાશે. એનાથી ઊલટું, મને મારા માર્ગમાં કેટલીયે નિષ્ફળતાઓ અને મુશ્કેલીઓનો સામનો કરવો પડેલો. પરંતુ આ પુસ્તકમાં સફળતા માટેના જે સિદ્ધાંતોનો મેં ઉલ્લેખ કર્યો છે તેણે મને હિંમત, માર્ગદર્શન અને શક્તિ આપ્યા જેથી હું આગળ વધી શક્યો.

તમારા જીવનનો 'કંટ્રોલ' તમારા હાથમાં લો

આ પુસ્તક વાંચવાનો સમય કાઢવા માટે હું તમને અભિનંદન આપું છું. તમારામાં જે પોટેન્શિયલ, જે અદ્‌ભુત શક્તિઓ પડેલી છે તેને વિકસાવવામાં તમને ખરેખર રસ છે એ આનાથી સાબિત થાય છે. આમ છતાં, આ પુસ્તક વાંચવું એ તો તમે જે પ્રકારની જિંદગી જીવવા માંગો છો એના માટેનું પહેલું જ સ્ટેપ છે. આ વિચારો પર તમે જ્યારે ધ્યાન કેન્દ્રિત કરશો ત્યારે – અને એને અમલમાં મૂકશો ત્યારે – તમે તમારા જીવનમાં અમુક એક્સાઇટિંગ સફળતા મેળવશો.

કામ એવી રીતે કરો, જાણે નિષ્ફળ જવાનું શક્ય જ ન હોય.

ડોરોથી બ્રૅન્ડ

[રાઇટર ઍન્ડ એડિટર]

તમે કદાચ એવા આંકડાઓ જોયા હશે કે વસ્તીનાં ફક્ત પાંચ ટકા લોકો ઉચ્ચ કક્ષાની સફળતા મેળવે છે. એવું શા માટે બને છે? 20 વર્ષનાં મારા સંશોધન પછી મને ખાતરી છે કે એનાં કારણો આવાં કંઈક છે.

ભાગ્યે જ કોઈ આ પુસ્તકમાં દર્શાવાયેલા સિદ્ધાંતોને *રોજબરોજ* અમલમાં મૂકે છે.

ભાગ્યે જ કોઈ સતત 'પૉઝિટિવ' ઍટિટ્યૂડ જાળવી રાખે છે (એ જાણે છે કે એના વિચારો એ જ એની વાસ્તવિકતા બની જશે.)

ભાગ્યે જ કોઈ પોતાના શબ્દોનો સંભાળપૂર્વક ઉપયોગ કરે છે. (એ જાણે છે કે શબ્દો દ્વારા એ પોતાનાં મનનું સફળતા, સરેરાશ જીવન કે નિષ્ફળતા માટે 'પ્રોગ્રામિંગ' કરે છે.)

ભાગ્યે જ કોઈમાં પોતાના ભયનો સામનો કરવાની હિંમત હોય છે. (એ જાણે છે કે એમ કરવાથી જ એની છૂપી શક્તિઓ બહાર આવશે.)

ભાગ્યે જ કોઈ દરેક મુશ્કેલીમાં છુપાયેલું આશાનું કિરણ જોઈ શકે છે.

કમિટમૅન્ટ – પાક્કો નિર્ણય – કરીને પૉઝિટિવ ઍટિટ્યૂડ સાથે એને પાર પાડનારા, મુશ્કેલીઓ અને ટેમ્પરરી નિષ્ફળતાઓ મળવા છતાં પોતાના goalને વળગી રહેનારા તો વીરલા જ હોય છે.

હું તમને પડકાર આપું છું કે તમે આવા વીરલા બની જાઓ!

તમે કદી સ્વપ્ન પણ સેવ્યું હોય એના કરતાં યે વધુ ઊંચે જવાની શક્તિ તમારામાં છે. તમારામાં ગ્રેટનેસ પડેલી છે અને એ છૂપી શક્તિને બહાર લાવવાની ચાવી એ તમારો ઍટિટ્યૂડ છે. મારો ઍટિટ્યૂડ બદલવાથી મારી જિંદગી બદલાઈ ગઈ. જો વધુ સારા ઍટિટ્યૂડે મારા જીવનમાં ચમત્કારો સર્જ્યા હોય તો તમારા જીવનમાં પણ આમ જ થઈ શકે!

તમારી સાથે ડૉ. ચાર્લ્સ સ્વિન્ડોલના એ શબ્દો હું વહેંચવા માંગું છું કે જેમાં ઍટિટ્યૂડનો સાર આવી જાય છે. શા માટે આપણાં જીવનની દિશા પર એ કંટ્રોલ ધરાવે છે એ પણ તમે જોઈ શકશો.

> *"હું જેટલું લાંબું જીવતો જાઉં છું તેટલો વધુ ને વધુ, આપણાં જીવનમાં ઍટિટ્યૂડની અસરને સમજતો જાઉં છું. મારી દૃષ્ટિએ તો ઍટિટ્યૂડ એ હકીકતો કરતાં પણ વધુ અગત્યનો છે. એ આપણાં ભૂતકાળ, શિક્ષણ, ધન, સંજોગો, નિષ્ફળતાઓ, સફળતાઓ, બીજા લોકો શું વિચારે છે, શું કહે છે કે શું કરે છે, આ બધા કરતાં વધુ અગત્યનો છે. એ આપણાં દેખાવ, બુદ્ધિ કે ટૅલન્ટ કરતાં પણ ચડિયાતો છે. એ કોઈપણ કંપની, ચર્ચ કે ઘરને બનાવી કે બગાડી શકે છે."*
>
> *મજાની વાત એ છે કે દરેક દિવસે આપણો ઍટિટ્યૂડ આપણે કેવો રાખીશું તેની પસંદગી આપણા હાથમાં છે. આપણે આપણો ભૂતકાળ... કે લોકો કઈ રીતે વર્તશે... તેને બદલી શકતા નથી. અનિવાર્ય ચીજોને આપણે બદલી શકતા નથી. આપણે તો આપણને મળેલા એક જ તાર પર આપણી આંગળીઓ ફેરવીને અદ્ભુત સંગીત પેદા કરી શકીએ અને તે છે આપણો ઍટિટ્યૂડ.*
>
> *મને ખાતરી થઈ છે કે જીવન એ 10% જે મારી સાથે થાય છે તે અને 90% હું એનો જે રિસ્પોન્સ આપું છું તે છે. તમારી બાબતમાં પણ એમ જ છે. આપણે બધાં આપણા ઍટિટ્યૂડ પર કંટ્રોલ ધરાવીએ છીએ.*

શબ્દો ઘણાં શક્તિશાળી હોય છે, શું નથી હોતા? ચાર્લ્સ સ્વિન્ડોલ જે કહે છે તે કરો અને ''તમારી પાસે જે એક તાર છે તેના પર આંગળીઓ ફેરવીને અદ્ભુત સંગીત પેદા કરો. એ તાર છે તમારો ***ઍટિટ્યૂડ.***

ઍટિટ્યૂડ પરનો તમારો 'કંટ્રોલ' તમારા હાથમાં લેવાનો સમય હવે પાકી ગયો છે. તમારા જીવનમાં ચમત્કારો સર્જવાનો સમય પણ પાકી ગયો છે.

આગળ વધો – તમારી જાતમાં કૉન્ફિડન્સ રાખો. તમારાં સ્વપ્નોને સાચાં પાડવાની હિંમત અને ધીરજ કેળવો. સતત પ્રયાસો ચાલુ રાખો. આ બધા કરતાંયે વધુ તો – એ કદી ન ભૂલો કે – *'ઍટિટ્યૂડ*

ઇઝ એવરીથિંગ!'

ઈશ્વરના આશીર્વાદ તમારી સાથે છે.

●●

ACKNOWLEDGMENTS

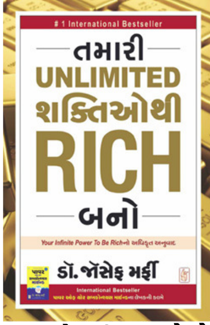
ઈશ્વરનો, તેનાં પ્રેમભર્યા માર્ગદર્શન અને અનેક આશીર્વાદ માટે મારા માતાપિતા ફ્રેડા અને લિઓ કેલરનો, જેમણે મને ખૂબ પ્રેમ અને આધાર આપ્યા અને મારી આખીયે જિંદગીમાં જે મને કામ લાગી છે તે નૈતિકતા મને શીખવવા બદલ.

મારા ભાઈ માર્કનો, કે જેણે મારા કામમાં મને ખૂબ ઉત્સાહપૂર્વકનું પ્રોત્સાહન પૂરું પાડ્યું.

મારા મિત્ર જિમ ડોનોવાનનો, જેણે પણ મને પ્રોત્સાહન અને માર્ગદર્શન આપ્યાં.

અને અંતે, કેથલિન રિગનનો કે જેણે 'Attitude is Everything'નો સરસ મજાનો લોગો ડિઝાઇન કરી આપ્યો.

તમારી UNLIMITED શક્તિઓથી RICH બનો



તમે કદી એવું વિચાર્યું છે કે જિંદગીમાં બે સાંધા ભેગાં કરવા માટે ક્યાં સુધી મથતા જ રહીશું? તમારી પોતાની ઇચ્છાઓ, પરિવારની અપેક્ષાઓ અને ભવિષ્યનું પ્લાનિંગ... The list is endless...! એવું પણ મનમાં થતું જ હશે કે ઘણું બધું મેળવવાનું બાકી છે અને મંજિલ હજી ઘણી દૂર દેખાય છે. આપણે સૌ જાણીએ છીએ કે આ પ્રશ્નોનો એકમાત્ર ઉકેલ **Rich** બનવાથી જ આવી શકે છે. ઇન્ટરનેશનલ બેસ્ટસેલર ઑથર, ડૉ. જૉસેફ મર્ફીની અહીં દર્શાવેલ અત્યંત જાણીતી પદ્ધતિઓથી લાખો લોકો Rich બનીને પોતાનાં સપનાં સાકાર કરી શક્યાં છે. **યાદ રાખો, Rich બનવું એ તમારો જન્મસિદ્ધ અધિકાર છે.**

Your Infinite Power to be Richનો અધિકૃત અનુવાદ